FocusEXTRA

€ 5,90
IN ITALIA

Ehi, mi ascolti?

Segreti e regole per comunicare meglio

SALUTE
Come esprimere i sentimenti e sentirsi bene

UOMINI & DONNE
Il vocabolario per capire la lingua dell'altro sesso

CORPO
Guida alla comunicazione non verbale

FRONTIERE
La scienza studia come parlare con piante e animali

I TEST
Sai chiedere (e ottenere) ciò che vuoi?

Austria, Belgio, Francia, Portogallo (cont.), Spagna € 9,00 / MC, Côte d'Azur € 9,10 / Germania € 14,00 / Svizzera Chf 11,30 / USA $ 14,00 / Poste Italiane / Sped. in A.P. D.L. 353-03 art. 1, Comma 1 / Verona CMP - **FOCUS EXTRA 80 - Edicola 10 agosto 2018**

Getty Images

Noi e gli altri. Guardatevi intorno...

Le relazioni fra persone sono essenzialmente degli scambi – di idee, informazioni, affetto o altro – che possono avvenire soltanto se esiste un codice condiviso fra le parti. Le parole, scritte e dette, sono la forma espressiva principale, ma la comunicazione avviene in molti altri modi. Per esempio, i gesti, volontari e involontari, dicono persino più delle parole.
Una buona comunicazione ci permette di coltivare amicizie e affetti, agevola la carriera, ci fa stare a nostro agio in tutte le situazioni. A pochi fortunati viene naturale; ma la maggior parte di noi deve invece impegnarsi per ottenerla.
In questo numero di *Focus Extra* vi spieghiamo i trucchi per comunicare meglio. Ma per iniziare, mettetevi alla prova: osservate come interagiscono le persone intorno a voi e provate a indovinare quale relazione le lega.

FocusEXTRA
N. 80

Non date nulla per scontato

“Secondo studi recenti, per la nostra specie comunicare è una necessità, scritta nei geni, incisa nel cervello e parzialmente governata dalla parte del sistema nervoso che la volontà non è in grado di controllare. L’inclinazione a esprimersi è molto evidente nelle persone estroverse, ma anche chi è più chiuso alle relazioni ha le antenne tese a cogliere i segnali che arrivano dagli altri, e ne trasmette continuamente di propri. Anche gli animali (e, pare, persino le piante) hanno sviluppato sistemi di comunicazione; certamente, però, nessun essere vivente si scambia informazioni con un livello di complessità e precisione paragonabile al nostro.

Ma sebbene sia così pervasiva – o forse proprio per questo – la comunicazione è troppo spesso data per scontata. In quanti si preoccupano davvero di verificare che ciò che dicono arrivi a chi ascolta in modo chiaro? Per evitare fraintendimenti, esistono regole precise. Ci converrà conoscerle, perché la posta in gioco è alta. Come diceva il sociologo polacco Zygmunt Bauman: «Il fallimento di una relazione è quasi sempre un fallimento di comunicazione».”

Margherita Fronte

Uomini e donne
Parlano lingue diverse. Potranno mai capirsi?
32

Reuters/Contrasto

Intervista **6**
LA PRIMA REGOLA: FARSI CAPIRE
Colpire i sensi, creare fiducia, tener conto di ruoli e contesto. Ecco l’ABC della comunicazione.

Scienza **8**
COMUNICARE È UN ISTINTO
Non possiamo fare a meno di relazionarci agli altri.

Psicologia **14**
CON LE ANTENNE PUNTATE SULL’ALTRO
Mettersi nei panni dell’interlocutore permette di capire i suoi sentimenti e di comunicare meglio.

Mondo **20**
LE LINGUE CHE APRONO LA MENTE
Studiare le lingue è un passaporto per il futuro.

Comportamento **26**
SE A PARLARE È IL CORPO
Comunichiamo anche con gesti, sguardi e movimenti.

Psicologia **31**
A DEBITA DISTANZA
Lo spazio che occupiamo invia messaggi agli altri.

Psicologia **32**
MA PERCHÉ NON MI CAPISCI?
Lui parla per dare informazioni, lei per scambiare emozioni. Capirsi è difficile... Ma non è impossibile.

Società **38**
DAMMI TRE PAROLE...
Semplici e ballabili, i tormentoni si fissano nella mente.

Comportamento **43**
QUAL È IL TUO STILE?
Ognuno di noi ha un modo di rapportarsi agli altri.

Tecnologia **44**
PIACERE DI CONOSCERTI
I robot in futuro capiranno le nostre emozioni.

Copertina: foto Shutterstock - Quarta di copertina: Getty Images

Psicologia
QUELLE FRASI CHE SPIAZZANO **50**
I paradossi colpiscono perché sono contrari alla logica. Chi sa usarli bene vince nella comunicazione.

Scienza
PARLARE CON GLI ALIENI **54**
Potremmo capire un extraterrestre? Gli scienziati cercano un contatto e intanto si allenano con gli animali.

Società
A CHE @#%& SERVONO LE PAROLACCE **60**
Le volgarità comunicano le nostre emozioni più forti.

Test
SAI ESPRIMERE LE TUE EMOZIONI? **68**
I sentimenti, belli e brutti, non vanno nascosti.

Test
SCOPRI SE HAI FATTO COLPO! **72**
Ti piace tantissimo e ci provi da un po'. Fai il test per sapere se il tuo corteggiamento ha fatto centro!

Test
SEI UN BRAVO PERSUASORE? **74**
Far cambiare idea agli altri è difficilissimo. Con questo test imparerai trucchi più utili.

Salute
A CIASCUNO LA SUA VOCE **78**
Come le impronte digitali, tonalità e timbro sono unici. Ma gli anni che passano e lo stile di vita li modificano.

Storia
COME DICEVA LA NONNA **84**
Ogni lingua segue il destino del popolo che la parla. Evolve per stare al passo con i tempi. Ma può anche morire.

Comportamento
L'ABITO DICE COME SEI **90**
La scelta del look rivela la nostra personalità e influenza i comportamenti degli altri.

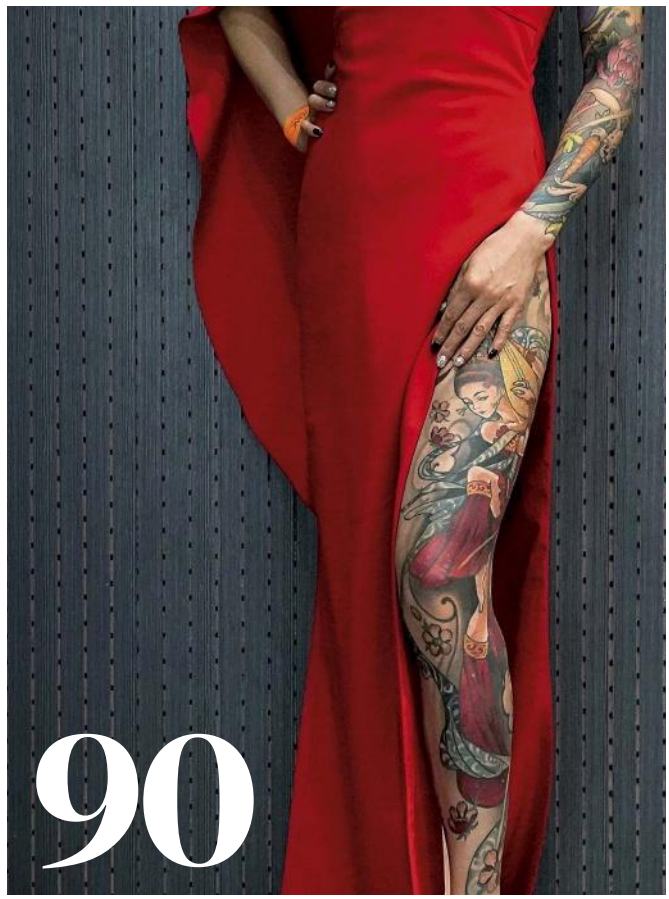
Natura
LA SINFONIA DEL BOSCO **94**
Le piante comunicano tra loro per difendersi dai pericoli.

Società
PARLARE IN CODICE **98**
Certi linguaggi nascono all'interno di gruppi ristretti e nessuno può capirli, se non ne fa parte.

Psicologia
DIMMI COME SCRIVI E TI DIRÒ CHI SEI **104**
La calligrafia rivela aspetti nascosti della personalità.

Società
RIVOLUZIONE SOCIAL **108**
Sempre connessi, possiamo parlare con tutti. Pro e contro.

Animali
SENZA PAROLE **114**
Ogni specie ha un codice, che stiamo iniziando a capire.



Reuters/Contrasto

Test
Sai convincere gli altri? Scopri come riuscirci
74

Getty Images

La prima regola: farsi capire

Colpire i sensi, creare fiducia, tener conto di ruoli e contesto. Ecco l'ABC della comunicazione.

Fotogramma

Annamaria Testa, milanese, classe 1953, si occupa di comunicazione e creatività. Pubblicitaria, giornalista, blogger e saggista, ha insegnato per oltre 20 anni Teorie e tecniche della comunicazione creativa in diverse università italiane. Ha iniziato a lavorare nel 1974 come *copywriter* e nel 1982 ha fondato la sua agenzia di pubblicità. Nel 2005 ha aperto la società *Progetti Nuovi* e dal 2008 tiene il blog *Nuovo e utile (nuovoeutile.it)*. Attiva nella difesa della lingua italiana, con l'iniziativa #dilloinitaliano, fa parte del Gruppo Incipit dell'Accademia della Crusca. Tra i suoi saggi: *Farsi capire* (Rizzoli), *La pubblicità* (Il Mulino), *La creatività a più voci* (Laterza), *Minuti scritti* (Rizzoli).

Comunicare è un'esigenza innata degli esseri viventi: lo fanno tutti, da quelli più primordiali, come certi organismi unicellulari, a quelli più inaspettati, come le piante, fino all'uomo. Ma non per questo è un atto scontato. Al contrario, scambiare informazioni con l'altro in maniera davvero efficace significa rispettare alcune regole fondamentali che, pur declinate con strumenti diversi, sono sempre le stesse. Se non lo si fa, la comunicazione diventa inefficiente o, peggio, controproducente. Annamaria Testa, una delle massime esperte italiane di comunicazione, spiega a *Focus Extra* quali sono i principi cardine da tenere sempre a mente quando si interagisce con l'altro e come è possibile reagire in modo costruttivo, anche sui *social media*.

Se volessimo enunciare le leggi che regolano lo scambio di informazioni tra gli esseri umani, da che cosa dovremmo incominciare?

Senza dubbio dal fatto che siamo esseri sensoriali, che ricevono segnali tramite l'udito, la vista, l'olfatto, il gusto e la pelle: qualunque dato ci raggiunge solo se viene colto dai sensi. La prima regola della comunicazione è quindi riuscire a colpire efficacemente i sensi dell'interlocutore. Pensiamo, per esempio, a un oratore che parla a bassa voce: sarebbe impossibile sentirlo. Oppure ai documenti bancari e ai bugiardini dei farmaci: non vengono letti anche perché i caratteri, piccolissimi, sono impossibili da distinguere. Il messaggio, invece, deve essere facile da percepire: da leggere, da vedere, da ascoltare.

> "Udito, vista, olfatto, gusto, tatto... Per comunicare bene dobbiamo colpire i sensi"

> "Se quando parliamo non siamo compresi è sempre colpa nostra e mai di chi ci ascolta"

Conta però anche il tipo di linguaggio usato. Come regolarsi?

Per comunicare le idee che abbiamo in mente, le traduciamo in un codice che l'altro può capire, perché lo condivide con noi. Per esempio, sono un codice le parole della lingua italiana fra persone che parlano italiano (o il cinese fra persone che sanno il cinese), ma anche i numeri e le note musicali. Affinché lo scambio sia efficace, però, dobbiamo essere certi che il nostro destinatario non solo conosca il

codice scelto, ma che sappia anche usarlo con il necessario grado di competenza. Posso essere il maggiore esperto mondiale di una materia, ma se non so calibrare la complessità della mia spiegazione, sintonizzandomi con chi mi ascolta, la mia sapienza resterà solo mia, e la mia comunicazione sarà autoreferenziale e fallimentare. Comunicare bene è un esercizio di umiltà, perché chi comanda, in questo gioco, è sempre l'altro: il destinatario. Se quando parlo non sono capito, la colpa non è mai di chi mi ascolta, ma sempre mia.

"La relazione che c'è fra due persone può cambiare il senso di ciò che viene detto"

Quanto conta la relazione fra i due interlocutori?
Moltissimo. Tra i due protagonisti può esserci una situazione di parità e intimità (come fra amiche, colleghi o tra fratelli) oppure di potere e lontananza, più o meno ampia (il capoufficio e il suo dipendente, il medico e il paziente, ma anche l'Agenzia delle entrate e il cittadino). La relazione e il contesto decidono il senso della comunicazione, che è poi ciò che conta davvero. Pensiamo, per esempio, alla frase "sei un caso disperato": il senso cambia profondamente se a dirla è un'amica intima, magari dopo che le abbiamo fatto una confidenza, il medico cui si è consegnato un referto oppure il funzionario di un ufficio pubblico. Più la relazione è basata sul potere, più una comunicazione sbagliata può compromettere la fiducia.

"Il contesto in cui ci troviamo influisce sui messaggi che mandiamo"

"Se non ci fidiamo del nostro interlocutore, non riusciamo a credergli"

Lei ha pronunciato la parola magica: fiducia. Quanto è importante la fiducia in chi ci trasmette il messaggio?
Proprio così: se non ci fidiamo di chi comunica, rifiuteremo di accogliere il suo messaggio e di crederci. La fiducia è alla base dalla comunicazione; è ciò che da sempre tiene insieme la nostra organizzazione sociale. Quando viene intaccata le conseguenze sono gravi, come constatiamo ogni giorno, per esempio con la perdita di credibilità di fonti di informazione un tempo autorevoli.

"La potenza dei gesti e delle espressioni del volto supera quella delle parole"

Oltre alla percepibilità, alla scelta del codice, alla relazione e alla fiducia, ci sono altri fattori che determinano una buona comunicazione?
Il contesto è cruciale, perché influisce sul senso della comunicazione. Ed è altrettanto importante la comunicazione non verbale: postura, tono di voce, espressioni facciali, gesti hanno una grande rilevanza. Tornando all'esempio del "sei un caso disperato", la frase ha un senso diverso se è pronunciata sussurrando e abbracciando, oppure urlando e minacciando. Sono fatti intuitivi, ma spesso ce ne dimentichiamo. Un altro elemento da tenere a mente è l'armonia fra le parole e la comunicazione non verbale: se si contraddicono, a vincere è sempre il gesto, che è più antico e potente.

Come cambia la comunicazione con i *social network*?
Lo scambio *online* è velocissimo, spesso superficiale. Ed è pervasivo e permanente. Ma molte persone faticano a rendersene conto. Tuttavia, si può reagire in modo costruttivo, comprendendo la natura specifica del *medium*. Mi spiego con un esempio. Contro l'*hate speech* e le *fake news*, ovvero l'odio diffuso e le notizie false – che spesso coincidono – oltre cento esperti, un anno fa, hanno stilato il *Decalogo della comunicazione non ostile,* che ha avuto un successo straordinario: è stato adottato nelle scuole, da oltre 300 politici, da pubbliche amministrazioni, da aziende, e tradotto in 20 lingue. Il segreto del successo è facile da spiegare: è nato da persone che comprendono la comunicazione *online*, e propone linee-guida praticabili a chi vuole valorizzare tutto ciò che c'è di buono nell'ecosistema-internet, che è tantissimo.

"Con i social network, la comunicazione è diventata molto veloce, e spesso superficiale"

Oggi però la partita sul web sembra ancora vinta dalla comunicazione superficiale. È lecito immaginare che le cose, un giorno, possano finalmente cambiare?
Occorre mettere a punto un sistema semplice per acquistare informazione di qualità, che ancora oggi non esiste. Potrebbe essere una app, oppure un programma unico, tramite il quale poter acquistare contenuti in tutto il mondo, senza la necessità di abbonarsi a tante testate o senza dover trafficare con molteplici password. Del resto, sistemi di questo tipo hanno già avuto successo con la musica e con i video, e questo dimostra che le persone sono disposte a pagare, ma non vogliono complicarsi la vita. Se l'informazione fosse più facile da comprare *online*, potremmo attingere più facilmente e ogni giorno a contenuti di qualità.

Agnese Codignola

Comunicare è un istinto

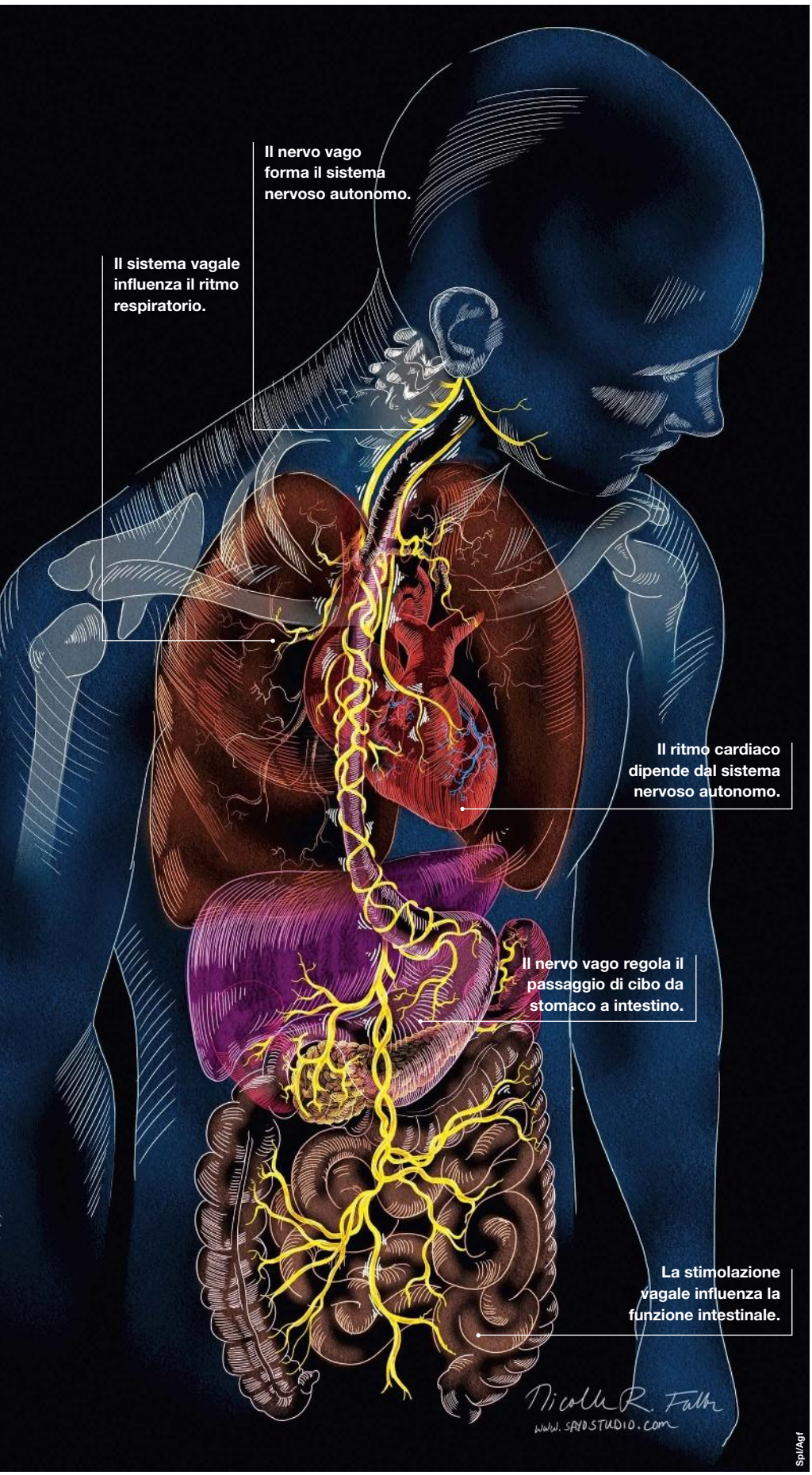
Getty Images

Mangiare in compagnia porta buonumore e quindi anche a digerire meglio.

Non possiamo fare a meno di entrare in contatto con gli altri. È un impulso antico, che parte dalle zone del sistema nervoso che non siamo in grado di controllare.

Lo diceva già Aristotele: l'uomo è prima di tutto un animale sociale, predisposto alla comunicazione. Entrare in relazione con gli altri, infatti, è un impulso al quale non si può resistere, perché è scritto nelle parti del sistema nervoso che non siamo in grado di controllare. Certo, a modulare i messaggi che inviamo ai nostri interlocutori, così da renderli più efficaci, interviene anche la nostra volontà. E diverse aree del cervello, alcune antiche e altre recenti, contribuiscono a creare il puzzle complicatissimo che ci permette di esprimere sentimenti ed emozioni, ma anche concetti complessi o di trasmettere informazioni. Di fatto, però, la comunicazione è prima di tutto un istinto irrinunciabile dell'uomo, che nasce e si sviluppa da quando siamo piccolissimi e ci accompagna per tutta la vita.
Gli esempi che seguono ci permettono di chiarire come nasce la necessità di entrare in contatto con gli altri, e perché non possiamo farne a meno.

L'AIUTO DA UNO SCONOSCIUTO. Veronica deve esporre la sua tesi di laurea di fronte a un centinaio di persone: è agitata, teme di fare una brutta figura, ma lo sguardo interessato e amichevole di un uomo in prima fila la tranquillizza e le permette di iniziare serenamente il suo discorso.
Pietro, al suo primo giorno di scuola elementare, è spaventato perché non conosce il luogo né le persone: decide allora di presentarsi a un bambino a caso, dalla ▸



Spl/Agf

L'attività del nervo vago (in giallo) non è influenzata dalla nostra volontà e agisce su molti organi.

Siamo animali sociali e le relazioni con gli altri sono necessarie al nostro benessere, anche fisico

faccia simpatica e, mentre l'altro gli sorride e si presenta a sua volta, la paura è già passata. Giovanni è preoccupato perché si è perso in un Paese straniero: in un inglese stentato chiede informazioni a un passante, e il fatto che questi gli presti attenzione per cercare di comprenderlo e aiutarlo lo fa subito sentire meglio.
Sono tre situazioni in cui la comunicazione, anche con uno sconosciuto, può essere usata per mettere in sicurezza e placare una condizione di stress. Gli esperti parlano di "ingaggio sociale" proprio per indicare questo meccanismo, di cui non siamo pienamente consapevoli, mediato da una parte del sistema nervoso ancora poco esplorato: il sistema nervoso autonomo.

ANATOMIA DELL'INGAGGIO. A chiarire il funzionamento del sistema nervoso autonomo (così chiamato perché è al di fuori dal controllo volontario) è stato negli ultimi anni il ricercatore americano Stephen Porges, dell'Istituto Kinsey dell'Università dell'Indiana. La sua attenzione si è concentrata sul nervo vago, così chiamato perché "vaga" nei più reconditi anfratti corporei: prende infatti origine dal tronco encefalico (la porzione del cervello posteriore, che unisce il midollo spinale alla corteccia), esce dal cranio ed entra prima nel torace e poi nell'addome, innervando praticamente tutti i nostri visceri (in particolare cuore, polmoni e apparato digerente).
Porges ha scoperto che quando un animale si trova in una situazione di stress, mette in funzione tre meccanismi che coinvolgono questa importante via nervosa: i primi due, presenti in tutti i vertebrati, scattano quando il pericolo è estremo o moderato e fanno sì che l'animale si finga morto, oppure che si prepari all'attacco o alla fuga. Il terzo, invece, entra in

Questione di fiducia

La capacità di comunicare in modo efficace non dipende soltanto dal sistema nervoso autonomo, ma anche dalla parte più evoluta del cervello e, in particolare, dalle aree della corteccia che utilizziamo per valutare se chi ci sta vicino è affidabile oppure no. Questo sistema è profondamente influenzato dalle esperienze che si vivono nelle primissime fasi della vita.

PRIMI PASSI NEL MONDO. **Infatti, secondo lo psicoanalista ungherese Peter Fonagy, ogni neonato si trova a confrontarsi con una realtà estremamente complessa, e poiché non è in grado di gestirla da solo, ha bisogno di affidarsi ai suoi simili. Dopo la nascita, insomma, è previsto un lungo periodo di apprendimento in cui le figure di riferimento (in genere, i genitori) forniscono il senso di sicurezza necessario per esplorare il mondo, e permettono ai bambini di sviluppare la capacità di intuire le intenzioni degli altri. In altre parole, poiché non siamo in grado di affrontare da soli la moltitudine di sfide che la vita ci presenta, si è evoluto un sistema molto complesso che ci permette di distinguere tra persone di cui potersi fidare – che ci proteggono e ci consentono di apprendere – e i malintenzionati. Questo sistema però essere compromesso, se le figure che ci accudiscono sono assenti o se si rivelano poco affidabili.**

Avere genitori affidabili e affettuosi serve a diventare adulti sicuri di sé.

Getty Images

azione quando il pericolo è basso e coinvolge le parti più evolute del nervo vago, presenti soltanto nei mammiferi e particolarmente sviluppate nell'uomo. Questo terzo meccanismo è alla base della comunicazione.

ISTINTO NATURALE. «Le ramificazioni più efficienti e "intelligenti" del nervo vago sono quelle che promuovono l'ingaggio sociale», spiega Porges. «Innervano, infatti, oltre che gli organi del torace – cuore e bronchi – anche i muscoli che determinano le espressioni del viso, lo sguardo, e i movimenti della testa, e sono connesse anche con le corde vocali e l'orecchio». In altre parole, in condizioni di basso stress e di relativa sicurezza, senza che ce ne rendiamo conto i muscoli e gli organi del nostro corpo si predispongono a comunicare: le espressioni del viso si distendono, lo sguardo si rivolge all'interlocutore, le corde vocali promuovono un tono di voce pacato e rassicurante, l'orecchio estrae la voce umana dai rumori di fondo, i muscoli del capo informano i nostri interlocutori delle nostre buone intenzioni.
Inoltre, viene attivato il giro fusiforme (la parte della corteccia cerebrale predisposta a riconoscere e a interpretare le espressioni degli altri), mentre viene inibito lo stress, favorendo così uno stato di calma, con il ritmo di cuore e polmoni rallentato. Nei mammiferi, e nell'uomo in particolare, questo meccanismo è il primo a essere utilizzato, e solo se fallisce e non permette di raggiungere una sicurezza adeguata, entrano in gioco i circuiti più antichi, che preparano all'attacco e alla fuga.

UN VERO TOCCASANA. Entrare in relazione con gli altri è quindi una tendenza naturale della nostra specie, che ci mette al sicuro e favorisce il benessere psicologico e fisico. Se la comunicazione è buona, infatti, ha un effetto calmante e ▶

Martin Parr/Magnum/Contrasto

Mantenere delle buone relazioni aiuta a vivere più sani e più a lungo. Specie a una certa età.

Stare da soli fa male al cervello

Come gli uomini, anche i topolini sono animali sociali. E un periodo prolungato di isolamento li fa stare male, proprio come accadrebbe a noi. Lo ha verificato uno studio del California Institute of Technology e dell'Howard Hughes Medical Institute, a Pasadena (Usa), pubblicato sulla rivista scientifica *Cell*.
EFFETTI SUL DNA. I ricercatori hanno verificato l'effetto della solitudine, separando per oltre due settimane alcuni esemplari dal resto del gruppo. Al termine dell'isolamento, gli animali erano spaventati, aggressivi e diffidenti. Il fenomeno ha una base biologica: infatti, lo studio ha mostrato che la solitudine prolungata aveva modificato l'attività di due geni, chiamati *Tac2* e *NkB*, coinvolti nel comportamento emotivo e sociale. F.S.

tranquillizzante. Questo spiega, per esempio, perché in momenti di difficoltà o di stress cerchiamo voci e sguardi amichevoli per calmarci, o anche perché tendiamo a mangiare in compagnia: le buone relazioni predispongono stomaco e intestino alla digestione.
Negli anziani, poi, i rapporti umani permettono di vivere meglio e più a lungo. «Ci sono difficoltà inevitabili con l'avanzare degli anni: il declino del corpo, i lutti, il prendere contatto con l'avvicinarsi del fine vita, i cambiamenti di ruolo nella società. E molti anziani tendono, purtroppo, al ritiro sociale», precisa lo psicologo Franco Del Corno. «La ricerca ha però dimostrato che chi continua a coltivare le amicizie e i rapporti umani è più protetto dalle malattie, sia fisiche sia mentali». In altre parole, comunicare con i nostri simili ha un effetto biologico prima che psicologico. «Se non abbiamo ragione di temere il nostro interlocutore, lo guardiamo negli occhi, sorridiamo, assumiamo un tono di voce caldo e amichevole, adottiamo una postura rilassata e accogliente. E tutto questo pone il nostro corpo in una condizione di benessere», riassume Porges. Per converso, lo stato dei nostri organi condiziona la nostra vita sociale: se l'intestino funziona bene, per esempio, le nostre relazioni migliorano.

Nei momenti difficili cerchiamo sguardi e volti amichevoli. Infatti, il contatto visivo, anche con sconosciuti, ha un effetto tranquillizzante

FALSE PARTENZE. Ma lo straordinario sistema che ci permette di entrare in sintonia con gli altri non è sempre efficace. E, alla base di un cattivo funzionamento, possono esserci le esperienze traumatiche vissute durante l'infanzia. Infatti, la parte del sistema nervoso autonomo che

Malala Yousafzai, Nobel per la pace, cerca sguardi amici durante il discorso all'Onu del 2013, in cui parlò del diritto allo studio.

Getty Images

influenza i rapporti umani è forgiata nei primi anni di vita, quando il neonato entra in relazione con chi si prende cura di lui. In questa delicatissima fase, se i genitori non si rivelano affidabili, per maltrattamenti o trascuratezze, può verificarsi un'eccessiva stimolazione del sistema vagale più antico e una scarsa maturazione di quello più evoluto, cioè quello che promuove l'ingaggio sociale.
La conseguenza sarà la tendenza a sovrastimare i pericoli e a vedere gli altri come nemici e non come esseri simili e potenzialmente collaboranti. Chi ha subito traumi durante l'infanzia sarà quindi più vulnerabile agli eventi stressanti e la sua comunicazione sarà meno efficiente: avrà difficoltà a mantenere lo sguardo, a parlare con un ritmo adeguato, a usare espressioni facciali appropriate. Proviamo a ipotizzare che i tre personaggi portati a esempio all'inizio dell'articolo fossero reduci da un'infanzia traumatica: Veronica avrebbe intravisto nello spettatore in prima fila un atteggiamento giudicante e derisorio, agitandosi ancora di più e forse bloccandosi; Pietro si sarebbe chiuso e non avrebbe parlato con nessuno, diventando magari la vittima ideale dei bulli della classe; Giovanni si sarebbe sentito circondato da nemici pronti ad approfittarsi di lui, e magari avrebbe reagito con aggressività agli sguardi altrui o perfino ai tentativi di aiuto.

I LEGAMI CHE CURANO. Ma se le esperienze traumatiche precoci possono compromettere la capacità di comunicare, è vero anche che, in seguito, avere rapporti positivi e affidabili può ridare fiducia negli altri, e permettere di entrare in relazione anche con gli estranei senza paura né stress.
Anche la psicoterapia può aiutare: tra gli approcci utilizzati per la rielaborazione dei traumi c'è, per esempio, l'Emdr (*Eye movement desensitization and reprocessing*, cioè desensibilizzazione e rielaborazione attraverso i movimenti oculari). Questa tecnica stimola nel cervello un'attività simile a quella che si verifica durante il sonno Rem (quella in cui si sogna), e permette di prendere le distanze dalle esperienze negative e di mobilitare i naturali meccanismi che favoriscono la guarigione.

Marta Erba

Con le antenne puntate sull'altro

Tutte le foto sono tratte dal progetto di una fotografa che ha chiesto a coppie di tutto il mondo di scambiarsi gli abiti.

Mettersi nei panni dell'interlocutore permette di capire le sue intenzioni e i suoi sentimenti e di comunicare meglio. Per alcuni questa abilità è innata, ma tutti possono imparare.

Foto di Hana Pesut

Ascoltare, leggere il linguaggio del corpo e usare gesti e parole che l'interlocutore capisca, e in cui possa riconoscersi. Tutto questo favorisce il dialogo

Andrea ha fatto una pessima impressione al nuovo capo per una battuta infelice su un tema sensibile. Sergio non ha capito che quel "wow, un bel cellulare nuovo!" pronunciato dalla moglie era ironico: non un apprezzamento, ma una velata lamentela per l'ultimo acquisto. Di conseguenza, non ha neppure capito perché la moglie abbia messo il muso, finendo con l'arrabbiarsi a sua volta. Due esempi di una comunicazione fallita, incapace di centrare il suo obiettivo – fare una buona impressione sul lavoro, avviare una discussione costruttiva sulle spese familiari – per qualche incomprensione con l'interlocutore.

RUOLI E SITUAZIONI. Capire chi abbiamo di fronte e che cosa ci vuole dire davvero – gli esperti parlano di "intenzione comunicativa" – è una delle sfide principali della comunicazione e non è una sfida da poco. Per cominciare, bisogna inquadrare velocemente vari aspetti dell'interlocutore: il suo ruolo (partner, amico, capo, collega, professore, alunno), il temperamento (musone o incline agli scherzi, permaloso o accomodante, ironico o diretto), lo stato mentale in cui si trova (se è stanco o vigile, distratto o attento, triste o gioioso). Poi occorre calare queste informazioni nel contesto: il capo è sempre il capo, ma un conto è interagire con lui in una riunione aziendale, un altro durante un'uscita tra colleghi al pub. Solo così si possono interpretare correttamente le espressioni che potrebbero risultare ambigue e ottimizzare le strategie comunicative, che vanno adattate alla situazione specifica.
Per esempio, se mia sorella non scherza mai, probabilmente non lo sta facendo neppure quando mi dice che vuole trasferirsi in Nuova Zelanda. Se capisco che la mia collega ha una giornata storta, posso rimandare il momento in cui le dovrò dire che le è stato assegnato un compito che detesta. E se devo consolare un amico lasciato dalla ragazza, evito di ricordargli quanto era simpatica e carina.

METTERSI IN SINTONIA. Già, ma a parte alcuni aspetti evidenti – non è difficile distinguere la fidanzata dal capo o dal dentista –, come si fa esattamente a "capire gli altri", a sapere che cosa stanno cercando di dirci, quando non parlano in modo diretto?
Questa facoltà chiama in causa varie abilità: come la competenza emotiva e l'empatia, che ci permettono di riconoscere le emozioni altrui, di comprenderne le cause e di immedesimarci. Ma soprattutto la teoria della mente, cioè la capacità di concepire che anche gli altri hanno pensieri, desideri e credenze, e che da questi "stati mentali" dipendono le loro azioni. «La teoria della mente ci consente di vedere le cose dal punto di vista degli altri, di "metterci nei loro panni" per prevederne aspettative, intenzioni, reazioni. È quindi fondamentale per la messa in atto di una comunicazione efficace, per il mantenimento di buoni rapporti, per la risoluzione di conflitti e anche per la buona riuscita dei lavori di gruppo». Parola di Serena Lecce, professoressa di Psicologia dello sviluppo all'Università di Pavia ed esperta proprio di teoria della mente. «Chi sa mettersi nei panni dell'interlocutore riesce per esempio a non dare per scontate cose che costui potrebbe non sapere, permettendogli di capire meglio ciò che sta raccontando. Oppure a organizzare un discorso centrato non solo sui propri interessi, ma anche su quelli di chi gli sta di fronte, evitando di sommergerlo con un interminabile e noiosissimo monologo». Saper leggere nella mente degli altri può quindi renderci persone con le quali è piacevole conversare e che è bello avere intorno. «Ma può anche portare a vantaggi più immediati, aiutandoci a plasmare il comportamento altrui a nostro beneficio», aggiunge la psicologa.
Per esempio, se un ragazzo si accorge che i suoi genitori preferirebbero che non uscisse con una certa persona, avrà più probabilità di frequentarla sottolineando che, assieme a lei, ci saranno anche molti altri amici, a loro graditi.

INSEGNANTI E MEDICI. La capacità di capire gli altri può essere di aiuto negli ambiti più diversi: dai rapporti di coppia agli scambi con semplici conoscenti, dalle amicizie alle interazioni professionali. È importante in ambito educativo («un insegnante che, di fronte a una classe stanca, rimanda al giorno dopo una spiegazione difficile otterrà apprendimenti migliori di quelli che avrebbe se proseguisse imperterrito», suggerisce Lecce). E nelle relazioni fra medici e pazienti può fare la differenza fra la buona riuscita di una terapia, oppure il suo fallimento, tanto che è diventata materia di insegnamento in alcune facoltà.
Anche in questo caso il "trucco" per il professionista è sempre lo stesso: capire chi ha di fronte, quale può essere il suo grado di comprensione di termini ed espressioni mediche, con quali emozioni accoglierà la diagnosi di una malattia. «A volte i medici danno per scontato che la reazione sarà di paura e di conseguenza mettono in atto una generica risposta di rassicurazione, che potrebbe però risultare controproducente se l'emozione prevalente fosse invece la rabbia», ▸

Quando gli altri sono un mistero

Difficoltà nelle interazioni sociali e nella comunicazione: sono due manifestazioni evidenti dei disturbi dello spettro autistico e hanno molto a che fare con la capacità di capire gli altri. Non a caso, una delle ipotesi formulate dagli scienziati per spiegare l'autismo prevede che queste difficoltà dipendano da carenze più o meno marcate nella capacità di mettersi nei panni dell'altro. Inoltre, è molto comune che i bambini con autismo non riescano a comprendere il linguaggio figurato.
BUGIE. Come dice Christopher, il ragazzino con sindrome di Asperger protagonista del bestseller *Lo strano caso del cane ucciso a mezzanotte,* di Mark Haddon, la metafora "potrebbe essere definita una bugia, perché il cielo non si riesce a toccarlo con un dito e la gente non tiene scheletri negli armadi". Alcuni programmi di intervento per bambini con autismo ne tengono conto e prevedono strategie mirate di allenamento alla comprensione degli altri.

Scambio di vestiti sui tetti di New York. Gli scatti sono raccolti nel libro *Switcheroo*.

Giochi di parole e metafore possono essere fraintesi a causa della loro ambiguità. Ma danno ricchezza al linguaggio

commenta Elena Vegni, responsabile del servizio di psicologia clinica dell'Ospedale universitario San Paolo di Milano e docente di Comunicazione e relazione in medicina. Oltre che essere eticamente corretta – perché indice di considerazione del paziente in quanto persona – questa attenzione in medicina porta anche vantaggi concreti: più soddisfazione per i pazienti, che seguiranno con più assiduità le terapie prescritte, e meno denunce ai medici per negligenze o errori.

STAVO SCHERZANDO! "Capire gli altri", però, non significa soltanto riuscire a mettersi nei loro panni: significa anche comprendere che cosa vogliono davvero dire quando utilizzano giochi di parole, sottintesi o modi di dire. «Metafore, ironie, espressioni indirette, offrono molti vantaggi», afferma la neurolinguista Valentina Bambini, docente presso l'Istituto universitario di studi superiori di Pavia e la Scuola normale superiore di Pisa. «Per esempio, moltiplicano all'infinito il vocabolario, con la possibilità di attribuire vari significati a un'unica parola, rendono la comunicazione più empatica, facilitano il ricordo: non a caso, le metafore sono ampiamente usate nel linguaggio pubblicitario e in politica».
Allo stesso tempo, però, proprio per la loro ambiguità, comportano il rischio di errori di interpretazione. Il fraintendimento, insomma, è il rischio da correre per poter disporre di strumenti che ci permettono di comunicare in modo molto sofisticato. Detto questo, però, è inevitabile chiedersi se l'uso di questi strumenti possa essere affinato, se esista una

Nel gioco di scambio di vestiti ideato dalla fotografa, gli uomini sembrano i più disorientati.

specie di ginnastica mentale per potenziare le nostre abilità. Gli studi scientifici su questo hanno riguardato soprattutto gruppi particolari di persone, nelle quali queste capacità sono più o meno carenti: come i bambini, che devono ancora mettere a punto le loro strategie, e gli anziani, che possono invece perderle. Ma qualche consiglio generale lo si può dare comunque.

INIZIARE DA PICCOLI. Per potenziare la capacità di mettersi nei panni dell'altro, la prima indicazione di Serena Lecce è «cominciare a lavorarci fin da bambini, per esempio proponendo libri che parlino di false credenze, desideri, intenzioni e che illustrino le conseguenze dei fraintendimenti – due buone letture sono *Il Gruffalò* (Emme Edizioni) e *Un sasso nella strada* (Minibombo). Oppure utilizzando un lessico ricco di parole che fanno riferimento a stati mentali (pensare, ricordare, sognare, desiderare, sperare) ed emotivi. Infine, proponendo esercizi di "decentramento", nei quali si invita il bambino a mettersi nei panni degli altri, a immaginare come si sentono, perché si comportano in un certo modo, che cosa amano e che cosa invece detestano».

Qualcosa di simile lo si può fare anche per insegnare ai più piccoli a capire metafore e sottintesi: «In questo caso – consiglia Valentina Bambini – si tratta di giocare con espressioni figurate ("il papà ha fatto un buco nell'acqua", "la mamma ha il pollice verde"). Ragionando, magari con l'aiuto di qualche disegno, sul loro significato letterale e figurato».

I ROMANZI CHE AIUTANO. E per gli adulti? Due i consigli principali forniti dalle esperte: in primo luogo, tanta lettura soprattutto di narrativa, sia perché arricchisce il vocabolario sia perché stimola la comprensione del linguaggio figurato e sembra essere d'aiuto anche nel promuovere il riconoscimento di vari stati mentali ed emotivi. Un effetto che, secondo alcuni studi, vale soprattutto per la narrativa di elevato valore letterario, più che per quella di genere, che si tratti di gialli, romanzi rosa o *chick-lit*. Infine, interagire con gli altri: più si comunica, più si impara a comunicare.

Valentina Murelli

Le lingue che aprono la mente

Per sentirsi a casa ovunque e capire gli altri, per attivare il cervello e fare carriera: studiare una seconda lingua è un passaporto per il futuro.

Foto di Chris Steele-Perkins/ Magnum Photos

A Parigi fanno finta di non capire se proviamo a ordinare la cena in francese, rispolverando il poco che sappiamo della lingua dei cugini d'oltralpe. A Tokyo ci sentiamo irrimediabilmente persi di fronte a indicazioni stradali scritte in giapponese, incomprensibili anche col massimo dell'impegno. E perfino chi è convinto di aver imparato un ottimo inglese a scuola può vacillare di fronte al commesso del negozio di New York, che parla uno *slang* americano da rapper. Nessuno come chi ama viaggiare sa quanto sia utile parlare (bene) tante lingue.
Ma in un mondo sempre più globalizzato, conoscerle è essenziale non solo per sentirsi ovunque a proprio agio, ma anche perché apre le porte sul lavoro, allarga gli orizzonti delle scelte di vita, aiuta ▸

In questa famiglia multietnica inglese scorre sangue cileno, cinese e giamaicano.

I bambini bilingui hanno maggiore capacità di concentrazione e sono più disposti a mettersi nei panni dell'interlocutore

a capire culture diverse, con cui veniamo sempre più spesso in contatto. Certo, comunicare in una lingua diversa da quella che abbiamo imparato fin dalla culla nasconde anche qualche trappola: malintesi ed equivoci sono infatti più comuni. Ma gli intoppi sono un piccolo pegno da pagare, se messi a confronto con i vantaggi, che sono innegabili.

GINNASTICA MENTALE. Primo fra tutti: studiare l'inglese, il francese o qualsiasi altro idioma fa sicuramente bene al cervello, non solo dei bambini. Cimentarsi con la grammatica e con un nuovo lessico è sempre una buona ginnastica mentale, anche se si inizia a praticarla a sessant'anni. Inoltre, contrariamente a quello che si crede, non esiste una finestra così rigida per l'apprendimento, né è detto che iniziare dopo i sette, otto anni porti irrimediabilmente a non comunicare bene. Gli studi scientifici (e l'esperienza) ci dicono che più si va avanti negli anni più è difficile conquistare un accento perfetto ed è possibile "zoppicare" su qualche aspetto grammaticale complesso. Tuttavia, se veniamo immersi in un'altra cultura e un'altra lingua quando siamo già grandi, possiamo ugualmente riuscire a padroneggiarla in modo da comunicare senza intoppi.
«Chi si trasferisce all'estero e usa per lavoro un secondo idioma può arrivare a prestazioni linguistiche ottime»», dice Rita Franceschini del Competence Centre for Language Studies della Libera Università di Bolzano. «Inoltre, non dobbiamo dare un peso eccessivo alla comunicazione attraverso le parole: possiamo farci capire anche con i gesti, le espressioni e gli sguardi».

STRUMENTI DI CIVILTÀ. Nel mondo attuale però, sempre più ricco di incontri con chi arriva da altri Paesi, è forse un altro il beneficio più immediato del multilinguismo: le lingue straniere sono infatti un "ponte" verso la cultura di chi le parla, perché linguaggio e cultura sono così intimamente legati che non è possibile separarli.
Imparare il cinese, dunque, significa davvero comprendere molto meglio come vivono e come pensano i cinesi, che cosa considerano inopportuno o apprezzano, quali sono i loro valori. Senza pregiudizi: uno studio presentato alla 3rd World Conference on Learning, Teaching and Educational Leadership di Bruxelles (Belgio) ha dimostrato che conoscere una lingua straniera porta gli studenti universitari a essere più aperti alle novità e più concilianti nei confronti di chi è diverso da loro. Gli autori hanno sottolineato che imparare più di una lingua a scuola fin da piccoli potrebbe perciò essere uno dei metodi migliori per creare una società più tollerante.

EFFETTI INASPETTATI. Spiega Francesca Peressotti, del Dipartimento di psicologia dello sviluppo e della socializzazione dell'Università di Padova: «Le parole in-

Questi due splendidi bambini sono figli di una madre francese e di un padre congolese.

fluenzano la percezione della realtà, fin nei minimi dettagli. Un classico esempio è la visione del colore: i greci hanno parole diverse per indicare il blu e l'azzurro, gli inglesi usano la parola "blu" associata a un aggettivo per distinguere le sfumature. Ebbene, la risposta del cervello alla differenza tra i due è più ampia nei greci rispetto agli inglesi, come se avere una "etichetta linguistica" corrispondente a un colore mutasse il modo con cui questo è percepito».

Perfino come vediamo noi stessi cambia a seconda della lingua con cui ci esprimiamo: uno studio pubblicato sul *Journal of Research in Personality* ha dimostrato che i bilingui anglo-spagnoli si descrivono diversamente nelle due lingue. Infatti, quando parlano in inglese raccontano ciò che hanno raggiunto e che cosa fanno nella vita, mentre in spagnolo si riferiscono di più alle relazioni e agli affetti: segno delle diverse culture sottese a inglese e spagnolo, più individualistica nel primo caso, e più improntata alla socialità nel secondo.

PAROLE ED EMOZIONI. Ma fra chi non è bilingue, e impara una lingua da grande, il secondo idioma crea anche altri fenomeni inaspettati, e non sempre del tutto positivi. Per esempio, gli atteggiamenti prudenti di fronte a scelte rischiose diminuiscono quando ci si esprime in ▸

Nato in Polonia, Antoni Dudziec (a sinistra) ha una discendenza che è anche inglese, ruandese e giamaicana.

Neuroni protetti

Parlare più di una lingua fa bene al cervello, che diventa più efficiente e invecchia meno: i bilingui, per esempio, hanno una maggiore capacità di concentrazione, perché quando parlano un idioma devono "zittire" l'altro, e questo si traduce in una migliore efficienza nell'ignorare gli stimoli non pertinenti al compito che si sta svolgendo. Inoltre, i bambini bilingui acquisiscono prima l'abilità di mettersi nei panni dell'altro, che in quelli che parlano una sola lingua compare attorno ai 3-4 anni.

SCUDO PER IL CERVELLO.

«Parlare bene e quotidianamente due lingue, anche se la seconda è stata imparata quando non eravamo più bambini, rallenta di quattro, cinque anni la comparsa dei sintomi di demenza», sottolinea la linguista Rita Franceschini. Per di più, un'eventuale malattia neurodegenerativa ha un decorso più lento nei bilingui, che compensano meglio la perdita di neuroni. «Per acquisire i vantaggi non conta il numero di lingue conosciute, ma la padronanza che raggiungiamo», osserva l'esperta. Meglio quindi imparare bene una sola lingua straniera – anche con conversazioni, film in originale e aumentando le occasioni per parlarla - che puntare a un'infarinatura sommaria di tanti idiomi.

una lingua appresa. E cambiano persino le nostre scelte morali. Lo ha dimostrato, fra gli altri, uno studio dell'Università di Trento, pubblicato sulla rivista *Plos One*. A un centinaio di studenti è stato chiesto se sarebbero stati disposti ad assassinare uno sconosciuto, qualora questo avesse permesso di salvare la vita di altri cinque. I volontari che, nel rispondere, dovevano usare una lingua straniera erano più propensi a dire che avrebbero commesso l'omicidio, compiendo quindi una scelta più "utilitaristica", mentre fra chi si esprimeva in italiano prevaleva il divieto morale di uccidere.

«Per spiegare tutto questo sono state avanzate diverse ipotesi», spiega Peressotti; «certamente ha un ruolo il fatto che il coinvolgimento emotivo è più limitato quando ci si esprime in un secondo idioma: la risposta alla paura, per esempio, è inferiore». Probabilmente, questo è dovuto al fatto che mentre si parla si deve esercitare un controllo cognitivo maggiore, volto ad attivare la seconda lingua e a "spegnere" la principale.

Ma la teoria del coinvolgimento emotivo non è l'unica. Altri esperti, infatti sottolineano che doversi spiegare in una lingua che non si padroneggia perfettamente potrebbe creare una maggior "confusione" in testa, fenomeno che determinerebbe un accesso meno diretto alle norme morali.

Questo, fra l'altro, potrebbe spiegare perché quando ci si trova in un altro Paese si tende ad avere un comportamento diverso da quello tenuto in patria, come accade con i tedeschi, che sono irrepren-

Gli studenti che conoscono una lingua straniera sono più accoglienti nei confronti delle altre etnie

sibili a Francoforte ma si ubriacano se vengono in vacanza in Italia. «Certo, di queste implicazioni sul comportamento dovrebbero tener conto anche i politici, che in Europa devono prendere decisioni comunitarie esprimendosi in inglese», osserva Peressotti.

UNA LINGUA UNIVERSALE? Già, l'inglese: è questa la "lingua franca" oggi, per motivi storico-culturali ma anche perché è relativamente semplice rispetto ad altre (il cinese mandarino, per dire, è la più parlata al mondo e ha una grammatica minimale, ma lessico e scrittura arduì). Vietato però credere che sia davvero una lingua universale, come osserva Rita Franceschini: «L'uomo non vuole perdere la sua eterogeneità. Anche l'inglese viene plasmato nelle diverse realtà in cui è parlato: non solo nei Paesi dove è molto usato (fra l'inglese indiano, australiano o canadese c'è una bella differenza), ma anche laddove è studiato come seconda lingua. Pensiamo alla parola *wellness*: è stata coniata dagli europei per indicare le pratiche per migliorare il benessere personale, ma non esiste nell'inglese britannico o statunitense. La lingua unica, in realtà, è un mito irrealizzabile: anche se con la nascita degli Stati-nazione si è cercato di formularne una, in tutta la storia dell'uomo ha sempre prevalso il plurilinguismo. Che adesso riemerge, con la globalizzazione, ma che non ci ha mai impedito di capirci anche con chi parla un idioma del tutto diverso dal nostro».

PICCOLI ERRORI DA PERDONARE. Certo, i malintesi possono sempre verificarsi, ma non bisogna farne un dramma. «Voler conoscere alla perfezione la lingua è una preoccupazione molto europea: altrove c'è molta più tolleranza per gli errori nel parlato», osserva Franceschini. «Inoltre, gli equivoci si verificano anche fra persone che sono nate nello stesso posto. In realtà, qualsiasi sia la forma che usiamo per comunicare, la regola d'oro è sempre la stessa: mai dare per scontato che l'interlocutore capisca». A maggior ragione, questo va tenuto presente se ci esprimiamo in un'altra lingua, perché saremo inevitabilmente meno capaci di gestirne le sfumature, come fa notare Davide Crepaldi, direttore del Language, Learning and Reading Lab alla Sissa di Trieste: «Solo la madrelingua è automatica per il nostro cervello: nelle altre i tempi di elaborazione restano lievemente più lunghi e l'errore è più probabile. È un po' come se fossero meno "scolpite nella pietra" e anche per questo, in caso di ictus o demenza, vengono perse prima. Il lessico, inoltre, è quasi sempre inferiore, e si perdono i significati più specifici, come l'uso preciso dei sinonimi. Così, quando abbiamo di fronte qualcuno che non si esprime nella nostra lingua dobbiamo sempre essere indulgenti: lo stiamo diventando un po' di più anche noi italiani, perché il contatto più frequente con chi arriva da Paesi diversi ci induce a essere più pazienti nella comunicazione».

Elena Meli

Se a parlare è il corpo

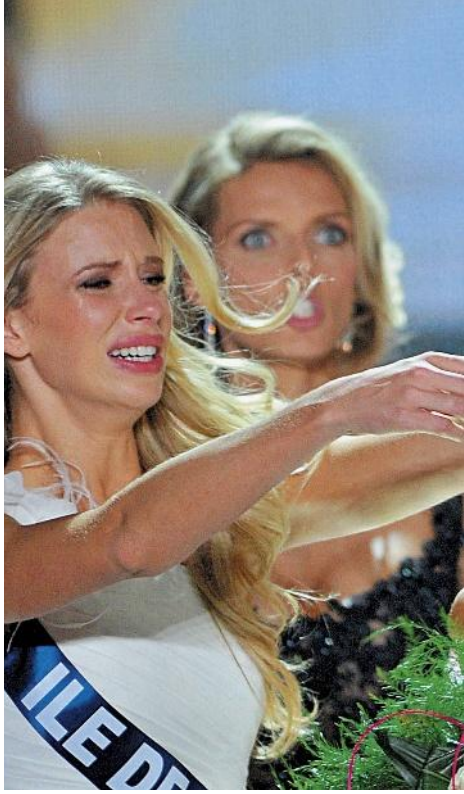
Comunichiamo le emozioni e i pensieri anche con gesti, sguardi e movimenti. Ma quasi mai ce ne rendiamo conto.

That's amore! Se il corpo non mente, il principe Harry e l'attrice Meghan Markle sono davvero i protagonisti di una bella *love story*. Al *royal wedding*, il matrimonio più atteso dell'anno, le telecamere hanno mostrato lui emozionato, tradito più volte da quel mordersi il labbro, e lei semplicemente raggiante. Gli esperti di comunicazione non verbale che hanno seguito le nozze reali per le televisioni e i tabloid inglesi hanno rintracciato nel linguaggio del corpo del duca e della duchessa del Sussex segnali inequivocabili dell'amore vero: Harry e Meghan non facevano che guardarsi negli occhi –e le emozioni positive, come gioia o tenerezza, sono caratterizzate da una maggior frequenza di sguardi. E anche quando tra i due non c'era il contatto visivo, erano le loro mani a cercarsi e trovarsi. ▸

Il volto raggiante di gioia di Meghan Markle, con il principe Harry durante le nozze reali, celebrate il 19 maggio 2018.

Getty Images

Getty Images



Una smorfia di Meryl Streep al suo arrivo alla cerimonia degli Oscar 2018, a Hollywood, in California.

Ciascuna emozione si esprime con una gamma di piccoli movimenti del volto, che sono difficilissimi da mascherare

Getty Images

Il famoso *sex appeal* di Mick Jagger nasce anche dal linguaggio del suo corpo.

Insomma, il linguaggio del corpo dice che sono complici, così come il sorriso di lei, che esprimeva davvero gioia.

SPECCHIO DELL'ANIMA. Del resto, che il volto sia una sorta di specchio dell'anima, capace di veicolare emozioni, sensazioni e sentimenti, è un fatto ben noto agli psicologi. Già nel 1872, Charles Darwin formulò la teoria secondo cui le espressioni facciali sono innate (e presenti in tutti i primati), osservando che anche i bambini ciechi dalla nascita erano capaci di assumerle. Il punto è che non comunichiamo solo con la voce. E se, nel corso dell'evoluzione, l'integrazione tra la comunicazione verbale e quella non verbale si è rivelata molto utile, perché ha permesso ai nostri antenati di capirsi meglio, ancora oggi «è evidente che quando parliamo, facciamo anche dei gesti. E che con il corpo inviamo segnali che trasmettono dei messaggi, a prescindere da ciò che vogliamo far sapere sul nostro conto o dei nostri pensieri», precisa Emanuela Campisi, che all'Università di Catania si occupa di multimodalità del linguaggio e in particolare dei movimenti delle mani. In altre parole, anche se non è proprio vero che il corpo non mente mai, è comunque molto più semplice scegliere cosa dire con la voce, piuttosto che evitare che i gesti parlino per noi, rivelando emozioni o tradendo segreti e finzioni.

IL DIZIONARIO DEL CORPO. Ogni stato d'animo ha la sua gamma di movimenti attraverso cui si esprime. Così, arricciare il naso, innalzare il labbro superiore e abbassare quello inferiore indica fastidio o disgusto, emozioni che nel corpo si esprimono tipicamente con l'impulso irrefrenabile a fare un passo indietro. Indietreggiare è anche un segnale di paura, sentimento che però, nel volto, fa sollevare le sopracciglia e spalancare occhi e bocca. Il sorriso della vera gioia, invece, «è quello che innesca un sollevamento delle guance che porta a contrarre gli occhi e fa comparire le cosiddette zampe di gallina. Cosa che invece non accade quando sorridiamo per cortesia», spiega Jasna Legisa, analista comportamentale di NeuroComScience, centro di ricerca e formazione di Gorizia, autrice del manuale *Ti leggo in volto* (Armando editore), in cui illustra tecniche e metodi di analisi scientifica delle espressioni facciali. Nella tristezza, invece, accade il contrario: i muscoli del volto perdono di tono, gli angoli della bocca e degli occhi si piegano all'ingiù e lo sguardo si abbas-

Getty Images

Occhi spalancati e sopracciglia incurvate per la sorpresa di Camille Cerf, eletta Miss Francia 2015.

Getty Images

Il volto tirato di Mark Zuckerberg durante il *mea culpa* al senato Usa, in seguito allo scandalo Facebook.

sa, come pure la testa e le spalle. La rabbia, infine, è un'iniezione di energia non meno intensa della gioia, solo che stavolta le labbra si aprono in un ghigno e fra le sopracciglia, che si abbassano e si avvicinano, compaiono delle rughe verticali, mentre il volto si fa rosso e i muscoli del corpo si contraggono.

«Il linguaggio del corpo può essere ridondante rispetto alle parole (per esempio, quando agitiamo la mano per salutare mentre diciamo "ciao"), oppure può sostituirle, aggiungendo informazioni (è il caso di quando indichiamo una sedia mentre diciamo "siediti"). Ma può anche esprimere qualcosa che a voce non viene detto, e che magari si preferiva non condividere con l'interlocutore», dice Maria Cristina Caselli, dirigente di ricerca all'Istituto di scienze e tecnologie della cognizione del Cnr. «A svelare i sentimenti non espressi sono i cosiddetti gesti adattatori. Per esempio, grattarsi la testa, giocare con la penna o con l'orologio, cambiare spesso la postura e distogliere lo sguardo sono tipici segnali di ansia e, se la persona è timida, possono anche segnalare la difficoltà di gestire la relazione con un estraneo».

I LAPSUS DI TRUMP. Alterare il linguaggio non verbale, per ingannare chi ci sta di fronte, è molto complicato. I movimenti del viso, in particolare, sono difficili da controllare, perché dipendono direttamente dalle aree del cervello che intervengono nelle emozioni: i muscoli facciali, insomma, si attivano in maniera automatica. Ma anche governare il corpo è tutt'altro che semplice, come dimostrano le ripetute *gaffes* gestuali del presidente americano Donald Trump, certamente non un novellino in fatto di comunicazione, eppure vittima anch'egli della "sincerità" del corpo. Il suo linguaggio non verbale, infatti, è fin troppo chiaro.

A detta degli esperti, ogni suo movimento è minaccioso: dalle lunghe e strattonanti strette di mano alle vigorose pacche sulla spalla, con le quali pare voglia dominare l'interlocutore e mettere subito in chiaro chi comanda. Ma a inviare i messaggi di dominanza sono anche il dito indice puntato verso l'alto nei comizi e altri segnali da "maschio alfa": la bocca serrata, le sopracciglia abbassate, l'invasione dello spazio altrui, la postura ▸

La babele dei gesti

Se un gesto vale più di mille parole, è bene chiarire che Paese che vai, gesto che trovi. «Perché i gesti che facciamo volontariamente per comunicare, come annuire o indicare una direzione, non sono universali», spiega Emanuela Campisi. Per esempio, in molte culture aborigene non si indica con l'indice, ma sporgendo le labbra inferiori nella direzione voluta. E se da noi per dire "sì" si muove la testa su e giù, mentre la si scuote per dire "no", in Bulgaria è il contrario. In Grecia, invece, il gesto di dire "no" è un movimento della testa verso l'alto, tipico anche del Sud Italia, colonizzato in tempi antichi proprio dalla Grecia.

TUTTO OK? Se avete in programma una vacanza all'estero, fate attenzione anche al gesto della mano con cui in Italia si dice ok: in molte parti del mondo significa "zero", ed è addirittura un gesto osceno in Colombia e Brasile. Battere le nocche del pugno su una superficie esprime ostinazione in Italia, approvazione in Germania e Austria. Incrociare le dita significa buona fortuna in Italia, rottura dell'amicizia in Grecia e Turchia. Infine, in Francia fare una pernacchia è un modo per dire "non lo so" o "non mi importa", ma da noi è un gesto poco amichevole.

Getty Images

In primo piano, la tensione tra Angela Merkel e Donald Trump al vertice G7 2018, a Charlevoix, in Canada.

Non esiste un'espressione del volto capace di dire con assoluta certezza che qualcuno sta mentendo

gonfia. «I gesti con cui Trump accompagna quello che dice esprimono un atteggiamento di sfida e chiusura verso opinioni diverse dalla sua», osserva Emanuela Campisi. «E in alcune circostanze tradiscono il suo mancato coinvolgimento emotivo», aggiunge Jasna Legisa. «Come quando, durante la campagna elettorale, parlava della strage di Orlando: con le parole si diceva toccato dall'evento, ma il suo corpo rivelava l'assenza di afflizione».

Getty Images

L'accordo del Comitato olimpico internazionale 2018, siglato con una stretta di mano a tre.

HAI DETTO UNA BUGIA! Ma se in personalità come Trump le *gaffes* gestuali sono subito sottolineate dagli esperti, incidenti di questo tipo possono capitare a tutti. «Quando parliamo, il nostro corpo si muove in stretto coordinamento con ciò che esprimiamo a parole, ma se diciamo cose in cui non crediamo, oppure omettiamo alcune informazioni, si crea una dissonanza», continua Legisa. Chi ascolta, allora, ha la sensazione che qualcosa non quadri. «Soprattutto quando si parla in pubblico, il linguaggio del corpo è tanto importante quanto ciò che viene detto: se c'è contraddizione, l'oratore non risulterà credibile», aggiunge Annamaria Testa, pubblicitaria ed esperta di comunicazione.

Anche nelle persone ben allenate a mentire, le bugie conservano il loro "marchio di fabbrica", che è rappresentato da micro-espressioni del viso, praticamente impossibili da controllare. «Le micro-espressioni sono segnali che passano sul volto per meno di mezzo secondo, anche quando il soggetto sta compiendo uno sforzo consapevole e considerevole di dissimulazione», spiega lo psicologo americano Paul Ekman, fra i massimi esperti in materia. Individuare un movimento tanto fugace non è però affatto semplice. Inoltre – mette in guarda Ekman – cercare di interpretarle può indurre in errore: le micro-espressioni, infatti, non sono uguali per tutti e non ne esiste una capace di dire senza ombra di dubbio che qualcuno sta mentendo.

Simona Regina

A debita distanza

La territorialità è istintiva: ovunque ci troviamo, cerchiamo inconsciamente di delineare la nostra area. La distanza fra due persone dà informazioni sul loro rapporto e lo spazio che decidiamo di occupare invia messaggi agli altri.

A cura di Valentina Meschia

DISTANZA INTIMA
DA 0 CM A 45 CM

È quella dei rapporti intimi, accessibile solo a persone con cui si ha un legame molto stretto, come accade per esempio fra genitori e figli o tra partner, dove l'aspetto distintivo è il forte contatto fisico. A questa distanza si possono sentire l'odore e il calore dell'altro e percepirne le emozioni. Il tono e il volume della voce sono più bassi e gli sguardi diretti sono rari. Gesti tipici: abbracci, effusioni, solletico.

DISTANZA PERSONALE
DA 45 CM A 1 M

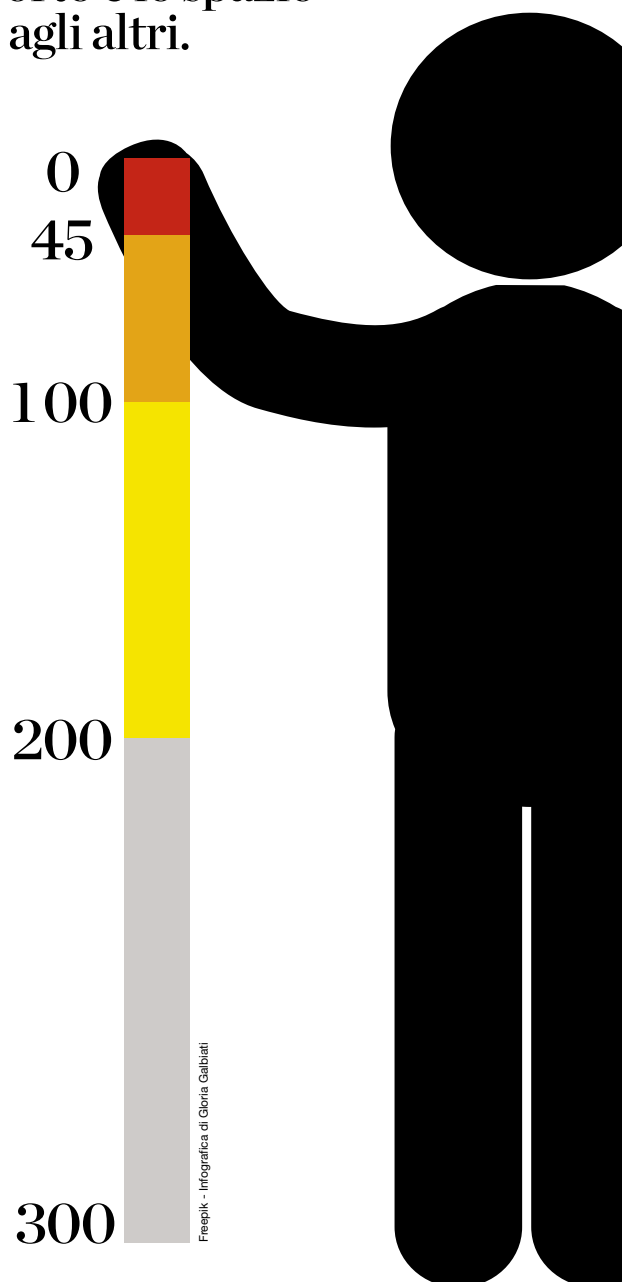
È la distanza ideale per buona parte delle interazioni ed è tipica dei rapporti di amicizia o di persone che provano una forte attrazione l'una per l'altra. Gli sguardi sono frequenti ed è possibile avvicinarsi e toccare l'altro, ma senza essere troppo invadenti. Gesti tipici: stretta di mano, dare il cinque, dare una pacca sulla spalla…

DISTANZA SOCIALE
DA 120 CM A 2 M

È quella dei rapporti formali e lavorativi. Garantisce lo spazio necessario per interagire senza provare disagio o imbarazzo come accade, per esempio, con gli impiegati degli uffici pubblici, con i commessi di negozi e supermercati, oppure tra colleghi. È adottata anche nei colloqui di assunzione, negli esami scolastici e accademici o durante importanti trattative d'affari.

DISTANZA PUBBLICA
CIRCA 3 M

È lo spazio che cerchiamo di porre tra noi e gli estranei. A questa distanza ci si considera parte integrante dell'ambiente ed è impossibile interagire con gli altri. La ricerca spesso difficoltosa di un posto per fare un picnic, o per sdraiarci in spiaggia, è un tipico esempio del bisogno di mantenere una distanza che possa assicurarci un po' di privacy.



Freepik - Infografica di Gloria Galbiati

La disposizione dei tavoli al ristorante fa la differenza

Nei luoghi pubblici, la posizione di sedie, tavoli ed elementi d'arredo influenza umore e comportamento. Uno studio della Cornell University (Usa) lo ha verificato nei ristoranti: se i tavoli sono a meno di 40 cm l'uno dall'altro, i clienti sono meno soddisfatti e lasciano il ristorante più in fretta; viceversa, uno spazio di almeno un metro li porta a rimanere più a lungo. Il successo di un locale può quindi dipendere anche da questi particolari. Un cliente soddisfatto tende infatti a spendere di più, a tornare più spesso, e a consigliare il posto agli amici.

Ma perché non mi capisci?

Gli studi confermano: uomini e donne hanno realmente visioni diverse su molti aspetti della vita.

Lui parla per dare informazioni, lei per scambiare emozioni. Per questo capirsi è difficile... Ma non è impossibile.

Lui è al volante, lei seduta accanto. Questo incrocio lo hanno già visto: si sono persi, pare proprio che stiano girando in tondo. Lei già da cinque minuti preme per chiedere indicazioni a un passante, lui fa resistenza e prova a ricalcolare per l'ennesima volta la strada col navigatore. Quasi di sicuro litigheranno prima di arrivare (forse) a destinazione: un classico, ma è soltanto uno stereotipo come sembra? Tutt'altro, perché anche un episodio banale come questo è segno di quanto i due sessi siano diversi nel modo di comunicare, fra loro e con il mondo. Come diceva il titolo di un famoso libro degli anni Novanta, gli uomini vengono davvero da Marte e le donne da Venere. Almeno quando si tratta di parlare, raccontarsi e rapportarsi agli altri.

Getty Images

Ogni giorno, le donne usano in media 8 mila parole contro le 4 mila degli uomini. E le sottolineano con circa 10 mila gesti

COMANDARE O COLLABORARE? Torniamo all'esempio della coppia in auto. La differenza nella propensione a rivolgersi ad altri per avere aiuto deriva da un'idea diversa delle relazioni: lui tace perché vive come una perdita di potere e di competenza l'ammissione di non saper trovare la strada, lei non si fa problemi perché vede la conversazione come un'interazione, uno scambio da cui nessuno esce "sconfitto".

Lo ha dimostrato qualche tempo fa Ashleigh Shelby Rosette, esperta di *management* e *leadership* della Duke University di Durham (Usa), con alcuni esperimenti su volontari, confermando come lo stereotipo dell'uomo "che non deve chiedere mai" è tutt'altro che sorpassato. Per lui, infatti, il mondo si organizza su base gerarchica e per questo, nelle conversazioni, la sua prima regola è non mostrare debolezze o incapacità. Lei invece cerca il contatto sentendosi alla pari. «L'uomo vive le interazioni sociali in modo competitivo, la donna in maniera cooperativa», riassume Duccio Baroni, psicologo dell'Istituto di psicologia e psicoterapia comportamentale e cognitiva di Firenze. «Lui cerca l'approvazione e il comando, lei la vicinanza emotiva. Tutto questo nasce almeno in parte dall'evoluzione della nostra specie: ci siamo equipaggiati per far fronte a un ambiente ben diverso da quello attuale e le tracce di un mondo in cui lui cacciava e doveva prevalere, mentre lei si occupava della prole assieme ad altre donne con cui intessere rapporti di fiducia, sono ancora un retaggio forte. Che si fa sentire perfino quando una coppia si concede una serata romantica: lei gli si siede davanti perché cerca una connessione e lo vuole guardare negli occhi, lui invece nello sguardo puntato addosso sente una sfida e preferirebbe un posto di fianco. Anche l'educazione concorre a far sì che i maschi tendano a voler primeggiare nel confronto con gli altri, mentre le femmine siano lodate quando assumono atteggiamenti cooperativi: tutto questo influenza il modo di porsi nei confronti dell'altro e come parliamo con chi abbiamo davanti».

IL CERVELLO CHE PARLA. Certo, qualche differenza pare ci sia anche a livello cerebrale (*vedi riquadro nelle pagine seguenti*): per esempio, le zone del linguaggio in una donna hanno più neuroni e connessioni e forse anche per questo lei ogni giorno usa in media ottomila parole, il doppio di lui, ma anche ben diecimila gesti a sottolinearle (il triplo rispetto a un uomo).

Le donne sono "macchine da conversazione" anche perché sono più attente a dettagli e sfumature, ai segnali non verbali: hanno le antenne puntate su quel che prova l'altro e, in ossequio alla loro indole cooperante, per non prevaricare od offendere usano anche più spesso il linguaggio indiretto, come fa notare Chiara Simonelli, docente di Psicologia clinica dello sviluppo sessuale all'Università La Sapienza di Roma. «Se in ufficio lei chiede a lui "Non ti sembra che ci sia freddo?", in realtà esprime il desiderio che lui si alzi e chiuda la finestra, ma il collega maschio non ci arriva: ha bisogno di un'istruzione netta e chiara. La comunicazione maschile è molto più diretta, se invece una donna usa un linguaggio assertivo viene subito considerata una virago».

Le donne, poi, sono allenate alla conversazione perché per loro è la modalità preferita di condivisione del tempo con l'altro; l'uomo, poco propenso a rimuginare ma tutto teso a cercare soluzioni e ad agire, sente molto meno il bisogno di

Getty Images

Gli uomini sono competitivi, mentre le donne sono più collaborative.

Getty Images

Anche nelle conversazioni, l'uomo non vuole mai mostrare debolezze.

parlare. «Lui parla se ha un motivo per farlo, per esempio se deve risolvere un problema; lei cerca il dialogo a prescindere, e spesso sceglie la meta-comunicazione, quella in cui non conta quel che si dice ma come lo si dice», osserva Baroni. Così lui pensa che lei perda tempo quando parla di argomenti banali, a lei invece interessa la relazione, anche indipendentemente dal contenuto.

CAPIRSI È IMPOSSIBILE? Due pianeti diversi, insomma: come stupirsi, allora, se le donne pensano di non essere mai capite davvero dal partner e gli uomini annaspano di fronte ad aliene che potrebbero parlare per ore di argomenti che a loro appaiono senza senso?
Il rischio di incomprensioni alla lunga sale: l'unico periodo "d'oro" in cui lui e lei si capiscono con uno sguardo è l'innamoramento, una luna di miele di nome e di fatto anche in termini di comunicazione. «In questa fase l'uomo è più emotivo e ciarliero, proprio come lei vorrebbe: così tutto fila molto più liscio», fa notare Simonelli. «Poi però salta fuori di nuovo l'idea di gerarchia nelle relazioni profondamente radicata in lui, che tende a vedersi come meno "potente" se cede alla parte più sentimentale ed emotiva di sé: così torna alla modalità comunicativa maschile e lei inizia a sentirsi trasparente, non capita, non ascoltata».
A lungo andare, questa difficoltà a comprendersi può minare la coppia più di una sequela interminabile di litigi. «Quello che porta al capolinea i rapporti non è il tasso di conflitti ma il calo delle interazioni comunicative positive», dice Baroni. «L'essere umano ha tre modalità di reazione: l'attacco, la fuga o la sottomissione, che devono essere "dosate" nella vita a due. Se, per esempio, i partner hanno entrambi una comunicazione evitante, la coppia può durare, ma non ci sarà un'interazione profonda».
Per una storia che funzioni oltre le apparenze serve perciò comunicare l'uno con l'altra in maniera profonda, al di là delle differenze di genere, riuscendo a esprimere le proprie emozioni e a comprendere i bisogni dell'altro.

Il cervello rosa e azzurro

Lui e lei comunicano su piani distinti perché hanno cervelli diversi? Domanda difficile, a cui la neurobiologia da tempo sta cercando di rispondere, con risultati non proprio netti: pare certo, per esempio, che il "connettoma", ovvero l'insieme delle connessioni fra diverse zone del cervello, nell'uomo sia solido soprattutto all'interno di un emisfero, nelle donne fra entrambi i lati cerebrali.
SIMILITUDINI. Basta questo a spiegare la maggior bravura comunicativa di lei? No. Uno dei più ampi studi sul "sesso del cervello", per cui ricercatori dell'Università di Edimburgo hanno analizzato oltre cinquemila persone, ha dimostrato che le similitudini sono più delle differenze e anche una recente ricerca pubblicata su *Pnas* ha confermato che non esiste un cervello da maschio e uno da femmina, ma ognuno di noi è un "mosaico" sempre diverso. Chiara Simonelli, docente di Psicologia dell'Università La Sapienza di Roma, conferma: «Il corpo calloso che unisce i due emisferi è un po' più grande nelle donne, ma voler cercare differenze anatomiche per spiegare come i due sessi siano più o meno abili a comunicare è fuorviante le esperienze plasmano tantissimo il nostro cervello, che alla fine è il risultato di come abbiamo vissuto».

Getty Images

Liti di coppia? Esprimere di più le emozioni ed uscire dal silenzio aiuta a capirsi di più.

Spesso, i problemi delle coppie nascono da una comunicazione sbagliata. Abbassare un po' le difese, però, può servire

LA RICETTA DELLA COPPIA FELICE. Come riuscirci, però, visto che comunichiamo in modi così diversi? Intanto, bisogna volersi capire e starsi accanto per davvero: qualsiasi "ricetta" per migliorare la comunicazione fallisce se non c'è un desiderio reale di vicinanza.
Come fa notare Chiara Simonelli: «La motivazione dei due partner è imprescindibile per ritrovarsi. Il primo passo? Provare a riaprire quei canali di comunicazione che sembravano essere così fluidi da innamorati: abbassare un po' le difese, provare a esprimere di più le emozioni, uscire dal silenzio. Anche se le donne sono mediamente più abili nella comunicazione verbale, con un po' di applicazione possono diventarlo anche gli uomini».
«Occorre porsi in un atteggiamento di apertura verso l'altro ed essere consapevoli delle differenze, cercando di comprenderle. Sapere che lui legge un'osservazione come una critica al suo valore, e

Maschi e femmine: stesso problema, due modi di affrontarlo.

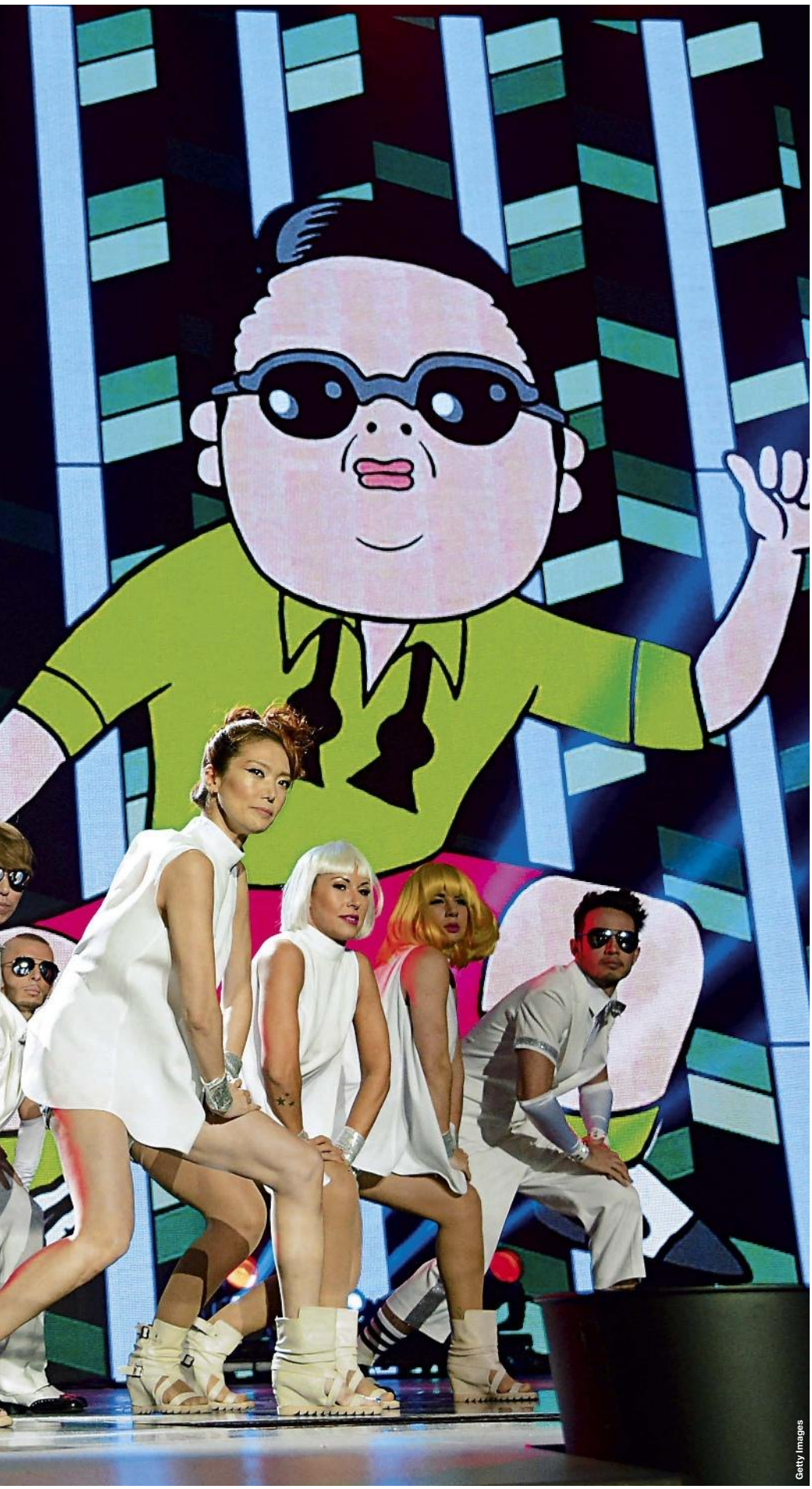
Getty Images

lei come una mancanza di interesse, può aiutare a gestire meglio una conversazione. Soprattutto, serve scendere al di sotto del piano delle parole e imparare a leggere i bisogni dell'altro: capire che lui non ha voglia di parlare e rispettare il suo silenzio, capire che lei vuole sfogarsi anche se sembra di non arrivare da nessuna parte mentre parla», aggiunge Duccio Baroni, che raccomanda anche qualche "trucco" pratico per disinnescare la sensazione di essere soli in due, un classico quando la comunicazione fa acqua.
«Per esempio, è bene passare dal "tu hai fatto questa cosa che non mi piace" a "io non sono felice di fronte a questo tuo gesto": mettere al centro la propria emozione disattiva la critica e l'automatica reazione di attacco del partner – suggerisce l'esperto –. E anche riformulare quel che ha detto l'altro è utile: ripetere con le proprie parole quel che sta dicendo il partner lancia il messaggio che lo stiamo ascoltando e contemporaneamente ci dà la sicurezza di aver capito per davvero quello che vuole trasmettere».

POCHE CERTEZZE. Bisogna però anche rassegnarsi al fatto che la strada per comprendersi davvero è lastricata di difficoltà, perché non esiste una modalità comunicativa "vincente" nella coppia: Nickola Overall e James McNulty, due psicologi dell'università di Auckland, in Nuova Zelanda, hanno deciso di capire quale sia il modo migliore per uscire dai conflitti di coppia attraverso un cambio di passo nella comunicazione e il risultato, dopo aver analizzato che cosa succede quando ci si pone in contrasto oppure si cerca di "abbozzare", è che non c'è mai la certezza che un atteggiamento paghi più dell'altro. Chiarisce Overall: «La cooperazione, per esempio, può essere utile quando depotenzia un partner sulla difensiva, ma può essere controproducente in caso di problemi di coppia seri che poi restano senza una vera soluzione; l'opposizione indiretta, che cerca di cambiare il comportamento del partner facendo leva sul senso di colpa o sulla compassione, è invece quasi sempre corrosiva di una relazione, perché porta l'altro al risentimento e ad allontanarsi».
Intendersi, insomma, non è mai facile e non c'è neppure un libretto di istruzioni per riuscire a farlo sempre senza intoppi: secondo Ashleigh Shelby Rosette, la ricercatrice che ha spiegato perché lui non voglia chiedere mai indicazioni per arrivare a una certa destinazione, nelle relazioni qualcosa potrebbe cambiare se gli uomini imparassero a gestire i rapporti con un minor senso della gerarchia, andando verso quella che lei chiama la "cultura della cooperazione", e se le donne fossero più rispettose dei silenzi di lui. Fino ad allora, almeno per trovare le strade, avremo comunque sempre Google Maps.

Elena Meli

DAMMI TRE PAROLE...


Getty Images

Il rapper sudcoreano Psy mentre si esibisce nel 2012 con il suo *Gangnam Style*.

Semplici, ballabili, disimpegnati, i tormentoni estivi si fissano nella mente. Ma arrivare al successo non è banale.

Dalla *Macarena* a *Despacito*, passando per *Sofia*, *Waka Waka*, *Gangnam Style*. Ogni estate ha i suoi tormentoni: canzoni che, come tarli nell'orecchio, ascolto dopo ascolto si fissano nella mente, tanto che alla fine anche chi le detesta non può negare di conoscerne a memoria almeno il ritornello.

Per il filosofo e musicologo Peter Szendy, autore di *Tormentoni! La filosofia nel juke-box*, sono come spettri infestanti, perché tornano ad assillarci anche se non vogliamo. Viaggiano nell'aria e ci raggiungono dagli altoparlanti degli stabilimenti balneari, attraverso le suonerie dei telefonini o dalla voce di chi li canticchia sul bus o al bar. E proprio grazie alla loro potenza ripetitiva, e alla semplicità di un motivetto facile da ricordare, finiscono con alimentare un ingranaggio perfetto, che conduce alla popolarità (seppur estemporanea) e ai soldi. Ma come nasce una hit di successo?

LAVORO DA CHEF. Scrivere una canzone non è molto diverso dal cucinare una torta: si tratta di scegliere gli ingredienti giusti e di impastarli, seguendo la ricetta. Quale? Diversi studi hanno suggerito ad aspiranti cantautori, ma anche ai pubblicitari, la formula vincente per scrivere un brano (o un *jingle*) che tutti ricorderanno a lungo. «Le canzoni possono nascere dalla melodia, dal testo, da un paesaggio, da uno stato d'animo e quanto più attingono alla vita e dicono qualcosa che tocca chi le ascolta, tanto più possono avere successo», sostiene il musicista e paroliere Giuseppe Anastasi. Nel caso dei tormentoni estivi, però, c'è qualche requisito in più da rispettare. Secondo Gian Maria Accusani, chitarrista e cantante prima dei Prozac+ e oggi dei Sick Tamburo, uno di questi è la leggerezza, ovvero, «la capacità di donare un momento di ▸

La magia di *Imagine*

Non è banale, non ci proietta sulle spiagge caraibiche ma è, a modo suo, una sorta di tormentone, ben fissato nella memoria di chiunque l'abbia ascoltato anche solo un paio di volte. La sua semplicità e suo messaggio di pace limpido e chiaro rendono infatti *Imagine* di John Lennon una canzone universale.

INNO DI PACE. **«*Imagine* è stata decretata più volte uno dei brani più belli della storia della musica pop rock. Le sue parole riescono a restituire l'essenzialità dei concetti sposandosi perfettamente con la melodia e creando quella magia rara capace di catturare ed emozionare al primo ascolto» si legge in *Scrivere una canzone* (Zanichelli) di Alfredo Rapetti Mogol e Giuseppe Anastasi. Dal punto di vista armonico, gli accordi sono molto semplici, ma usati in modo così efficace da far venir subito voglia di provare a suonarla.**

Getty Images

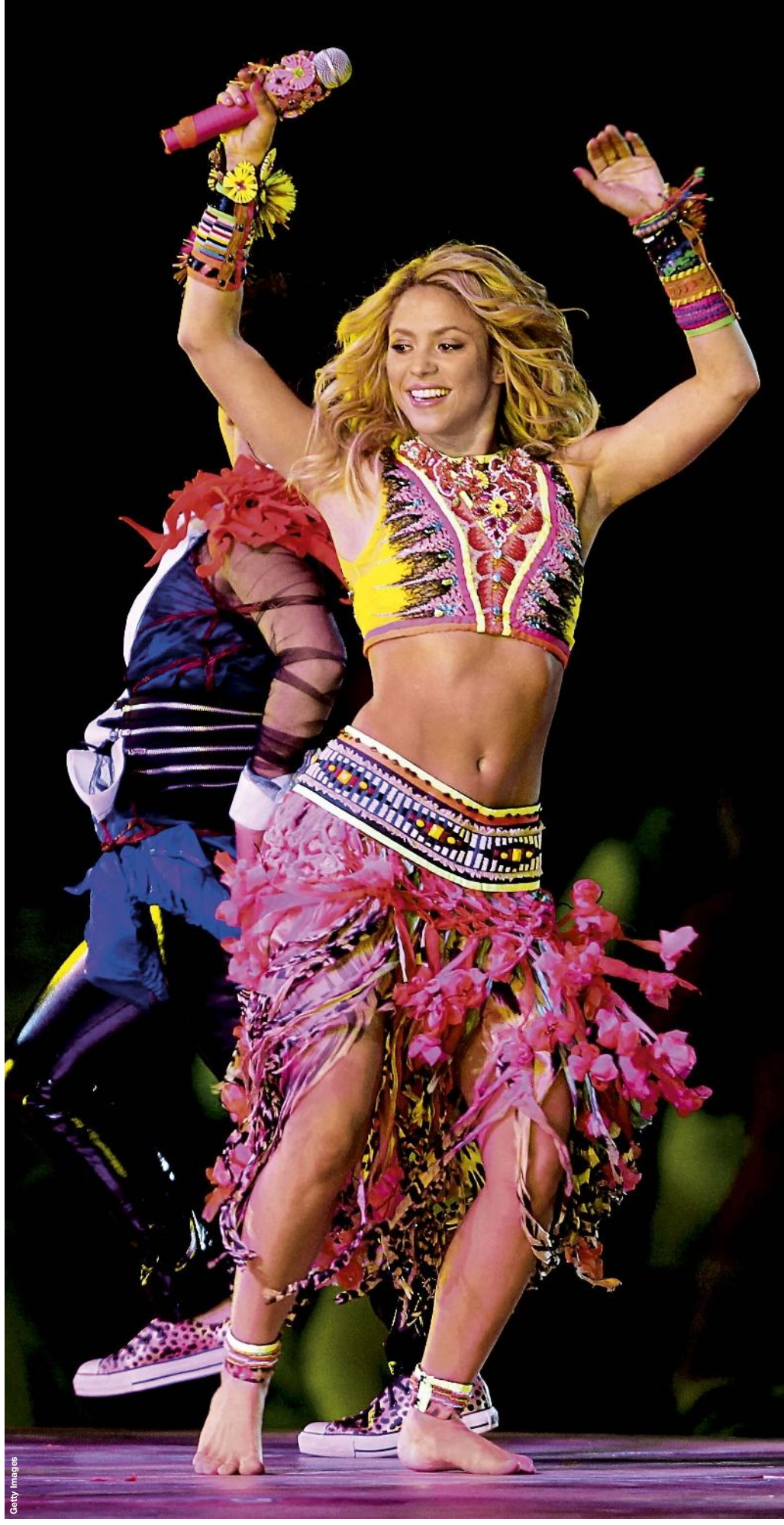
Gli attori Dominique Boschero e Mark Damon ballano l'*Hully Gully*, hit degli anni Sessanta.

La ricetta del tormentone perfetto è cambiata negli anni: la ballabilità e la semplicità contano più oggi

svago, di regalare attimi di spensieratezza, di portare altrove». Non a caso, molti brani che diventano colonna sonora delle vacanze sono veri e propri inni balneari, dal testo disimpegnato, che invitano a indossare "pinne, fucile e gli occhiali" o a "viaggiare da Roma a Bangkok".
Ma neppure questo basta: i successi estivi «devono innanzitutto far ballare», riprende Anastasi. Proprio come riuscirono a fare, nel lontano 1983, i fratelli Righeira con *Vamos a la playa* e, prima ancora, Edoardo Vianello con i *Watussi* e *Abbronzatissima*. Indimenticati successi che, ancora oggi, si alternano nelle *playlist* delle spiagge a brani più recenti, come *Vamos a bailar* di Paola e Chiara, oppure *Tre parole* di Valeria Rossi.

SUCCESSI DI IERI E DI OGGI. Che le canzoni ballabili abbiano più probabilità di diventare delle hit è stato dimostrato anche da uno studio dell'Intelligence Systems Laboratory dell'Università di Bristol (Regno Unito). Il team ha esaminato tutti i singoli presenti nella top 40 britannica fra il 1961 il 2011 e, confrontando quelli dei primi cinque posti della classifica con i meno popolari, ha scoperto che a fare la differenza sono soprattutto la ballabilità, e poi il ritmo, la rumorosità e la semplicità. La ricerca ha tuttavia evidenziato che il peso di questi fattori è cambiato nel tempo. Sul finire degli anni Settanta, infatti, la musica pop era più creativa e innovativa, e la semplicità ha cominciato a caratterizzare i maggiori successi solo a partire dagli anni Novanta. La ballabilità ha iniziato a imporsi come requisito fondamentale negli anni Ottanta, mentre le canzoni più veloci (e anche più rumorose) sono quelle che funzionano meglio nel nuovo secolo.
Un elemento forte di novità introdotto di recente è poi rappresentato dal modo in cui i brani sono diffusi. Se un tempo a imporre la musica sotto gli ombrelloni erano i jukebox e la radio, adesso ci pensano i video in rete. «Del resto, viviamo nell'era dell'immagine e anche la musica ne ha bisogno per arrivare a un pubblico più ampio possibile», commenta Anastasi.
Un esempio su tutti è *Gangnam Style*, del rapper sudcoreano Psy: nel 2012 il video ha fatto impazzire i contatori di Youtube, diventando il più visto della storia con oltre un miliardo di visualizzazioni a qualche mese dalla pubblicazione.

CHI BEN COMINCIA... L'importanza della durata del brano (che non deve superare i tre minuti e mezzo) e dell'attacco sono invece importanti oggi come 50 anni fa. «La forza di una canzone deve palesarsi subito», riprende Anastasi. «L'attenzione del cervello dura infatti più o meno 30


Getty Images

L'indimenticabile *Waka Waka* di Shakira, inno ufficiale dei Mondiali di calcio FIFA 2010.

secondi e questo lasso di tempo è cruciale per catturare l'ascoltatore. Una frase a effetto all'inizio, oppure una ritmica e una linea melodica che riescano a far entrare in testa il brano al primo ascolto, fanno quindi la differenza». Fra i grandi del passato, hanno centrato questo obiettivo Gino Paoli con la sua *Sapore di sale*, del 1963, ed Edoardo Vianello con *Guarda come dondolo*, dell'anno seguente, che invitava tutti a scendere in pista per muoversi "con le gambe ad angolo ballando il twist". Nel 1968 è stata invece la volta di Rocky Roberts, che con la sua voce *soul* esordiva in un travolgente quanto indimenticabile: "Stasera mi butto, mi butto con te. E faccio di tutto per stare con te". Più di recente, l'impresa è riuscita a *Sincerità*, scritta da Anastasi, con cui Arisa ha vinto il Festival di Sanremo, tra le nuove proposte, nel 2009. La mattina dopo la prima esibizione sul palco dell'Ariston, in tanti già la canticchiavano. «Non immaginavamo un tale successo, ma in effetti il brano ha tutte le carte del tormentone», spiega l'autore; «parte con il ritornello, è semplice, gioca con quattro note e con le rime, altro elemento essenziale».
Più le rime sono facili e più entrano in testa; e se proprio non si riesce a formulare un testo che ne contenga, funzionano bene anche le assonanze: come quelle fra le tre parole "sole, cuore e amore" con cui Valeria Rossi raggiunse ogni angolo d'Italia, nell'estate del 2001.

TUTTO IN UNA NOTTE. La semplicità è infatti un altro ingrediente irrinunciabile, come dimostra anche *Acida*, il singolo che vent'anni fa ha portato al culmine del successo i Prozac+, trainando le vendite dell'album *Acido Acida*, di cui quest'anno arriva la ristampa.
«*Acida* è una canzone iper-veloce, ma di una semplicità disarmante, nata in una notte», racconta Gian Maria Accusani. «Ero solo in uno studio di registrazione, in mezzo alla campagna pisana. Con una chitarra che non era nemmeno mia mi sono messo a suonare e in mezz'ora *Acida* ha preso forma. Non immaginavo che sarebbe diventata una hit, ma avevo intuito subito che funzionava. Era ballabile, orecchiabile e con un ritornello che è un gioco di parole estremamente semplice, un po' come le filastrocche che imparano a memoria i bambini». E

Simona Regina

zampedriverse

IL BOSONE DI HIGGS POTREBBE DISTRUGGERE L'UNIVERSO

PER SAPERLO BASTA FOCUS

Focus è la rivista che va in fondo a ogni argomento, guidandoti alla scoperta di temi sempre nuovi con tante curiosità e informazioni utili. In questo numero: AMBIENTE: le 7 idee più brillanti per liberare i nostri oceani dal problema della plastica, COMPORTAMENTO: l'abilità nel dire bugie si evolve e nemmeno la scienza riesce a trovare un metodo per poterle smascherare. Focus ti aspetta in edicola! Non perdere il tuo appuntamento con il sapere.

IN EDICOLA

Qual è il tuo stile?

Ognuno di noi ha un modo prevalente di rapportarsi agli altri, che si rifà a schemi ben precisi. Gli psicologi ne hanno individuati tre.

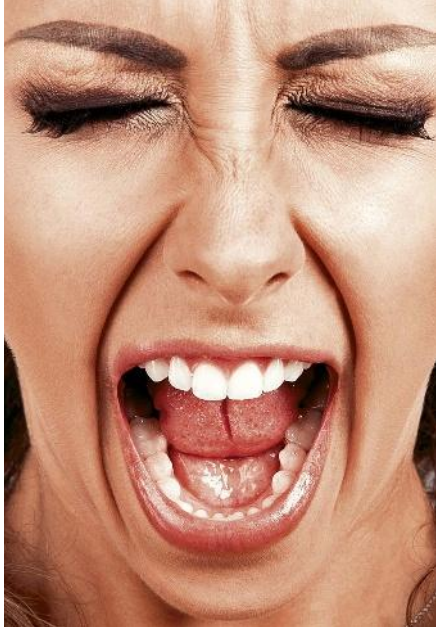
A cura di Paola Grimaldi

1 AGGRESSIVO

Chi adotta questo tipo di comportamento ritiene che le sue necessità e opinioni siano più importanti di quelle altrui e tenta di soddisfarle a ogni costo. L'aggressivo ha reazioni sproporzionate rispetto agli stimoli e pensa di essere sempre nel giusto. Il tono della sua voce è alto, il contatto visivo è intenso e protratto, invade gli spazi altrui e spesso ha un cipiglio minaccioso. La postura è intimidatoria, fa poche domande agli altri, interrompe spesso, è incapace di accettare un "no" e critica gli altri con frasi offensive.

CHE COSA SI OTTIENE?

L'aggressivo ottiene dei risultati nell'immediato e per questo ha la sensazione di dominare la situazione. Ma le conseguenze sul lungo periodo possono essere deleterie: i suoi rapporti con gli altri tendono infatti a essere fragili. Perché chi all'inizio subisce, poi si allontana.

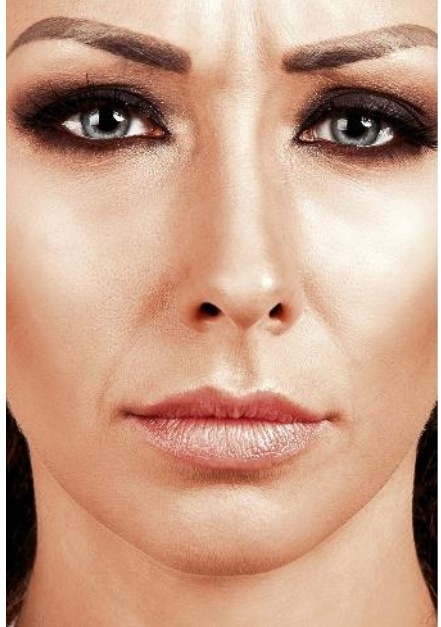


2 PASSIVO

Il passivo non riesce a esprimere le proprie opinioni e necessità e non sa a reagire a un torto. Il suo obiettivo è evitare i conflitti, anche piegandosi a compromessi. Per questo, si inserisce poco nelle conversazioni, chiede spesso scusa, prova disagio nell'esporsi. Anche il linguaggio del corpo è indicativo: il contatto visivo è sfuggente, la voce quasi sussurrata, la postura accasciata. Questo stile comunicativo denota una bassa autostima e la paura di non essere accettati.

CHE COSA SI OTTIENE?

Anche se questo atteggiamento sembra solo negativo, può invece comportare dei vantaggi. Un passivo, infatti, piace facilmente agli altri, ottiene approvazioni insperate ed è considerato generoso e disponibile. Tuttavia, questo modello protratto nel tempo può essere frustrante e portare a sentirsi a disagio e a evitare ogni nuova sfida.

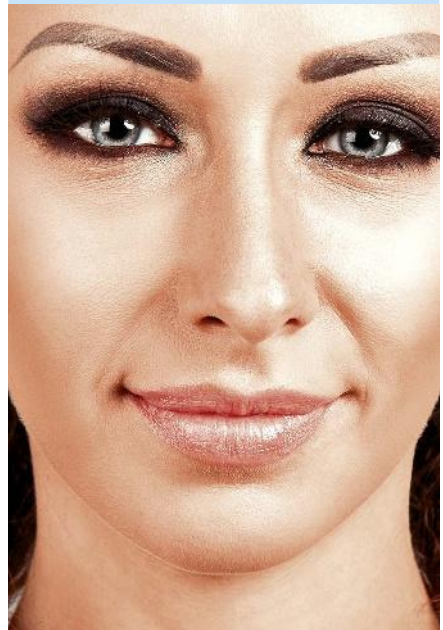


3 ASSERTIVO

Una persona assertiva è capace di esprimere le proprie idee con chiarezza ed educazione, riuscendo spesso a realizzare i propri desideri senza prevaricare ed entrare in conflitto con gli altri. La voce è calma e ben modulata, la postura è aperta e rilassata e il contatto visivo non crea imbarazzo. La persona assertiva pone domande e ascolta le risposte degli altri, se deve criticare non insulta ma lo fa in modo costruttivo; sa dire "no" con fermezza ma educatamente.

CHE COSA SI OTTIENE?

Consapevole delle proprie capacità, la persona assertiva crea relazioni equilibrate e costruttive. Lo stile comunicativo assertivo è quello di maggior successo, ma richiede impegno. Chi non lo possiede naturalmente, può raggiungerlo migliorando la conoscenza di sé, la capacità di comprendere gli altri, ma anche accettando di non piacere a tutti.

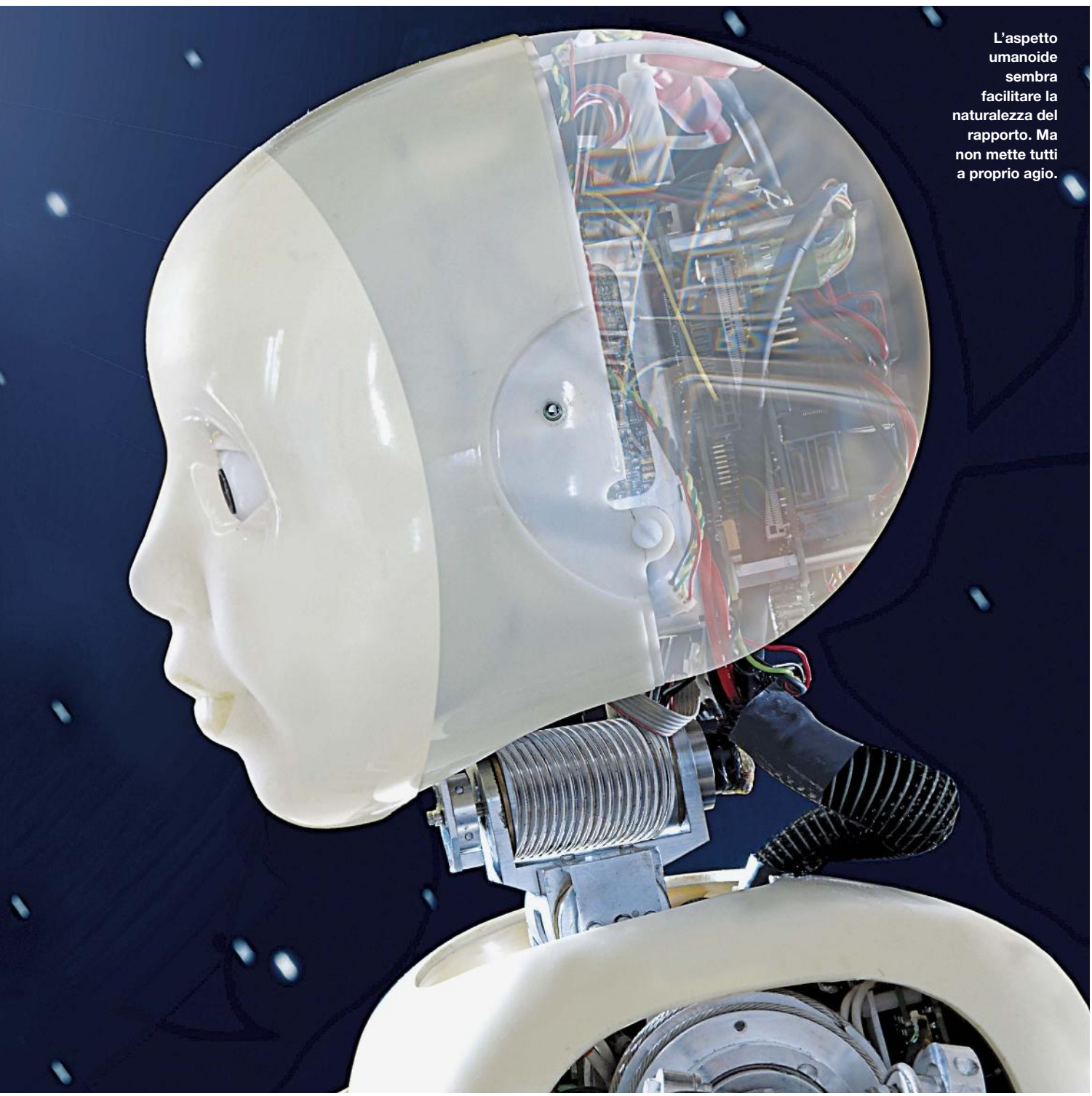


Shutterstock

PIACERE DI CONOSCERTI

La relazione fra uomini e macchine è sempre più complessa. I robot ci aiutano già moltissimo e, in futuro, capiranno le nostre emozioni.

Parlare con le macchine. In parte già lo facciamo, quando un assistente virtuale su un sito ci aiuta a risolvere un problema. O quando chiediamo al navigatore quale strada ci conviene seguire per giungere a destinazione. In futuro, però, le relazioni fra noi e i robot, o le intelligenze artificiali, diventeranno molto più frequenti e sofisticate. L'obiettivo è migliorarci la vita, aiutandoci a sbrigare le incombenze quotidiane, ottimizzando i tempi in ciò che facciamo, o aggiungendo comfort alla nostra esistenza. Persino, in qualche caso, dando un supporto affettivo e psicologico. Perché a volte una macchina può arrivare dove la comunicazione fra persone non riesce, a patto, ▸



L'aspetto umanoide sembra facilitare la naturalezza del rapporto. Ma non mette tutti a proprio agio.

Getty Images

Per accompagnarci e assisterci al meglio, i robot dovranno entrare in sintonia con noi. Questo è l'obiettivo di molti laboratori. E il traguardo non è lontano

Reuters/Contrasto

Il robot con il kimono si chiama Aiko Chihira e lavora alla reception di un grande magazzino, a Tokyo.

però, che capisca ciò che proviamo, pur non essendo umana.

LE MACCHINE EMPATICHE. Proprio su questo aspetto stanno oggi lavorando gli esperti di intelligenza artificiale, spinti dall'ambizione di sviluppare sistemi di *machine learning*, capaci di imparare da soli a interpretare anche i sentimenti, oltre alle parole.

La ricerca sta facendo passi da gigante. Poco più di due anni fa Bruno Golosio, con il suo staff dell'Università di Sassari, in collaborazione con Angelo Cangelosi, direttore del Centro di robotica e sistemi neurali dell'Università di Plymouth, nel Regno Unito, è riuscito a mettere a punto Annabell, una rete neurale in grado di imparare autonomamente a parlare con persone reali, a partire da una dotazione di base di poche centinaia di parole ed espressioni.

In un esperimento, i ricercatori italiani avevano simulato una conversazione tra

Reuters/Contrasto

Harrison gioca con Kaspar, un robot creato in Gran Bretagna per interagire con i bambini autistici.

Un morbido abbraccio

HuggieBot (*a sinistra*) è un robot concepito per abbracciare le persone. Ha braccia imbottite di gommapiuma, che all'occorrenza possono essere riscaldate, e può ricambiare le nostre affettuosità in diversi modi, con strette più o meno energiche. È anche programmato per variare la lunghezza della stretta, lasciandoci andare praticamente subito quando ci tiriamo un po' indietro, oppure cercando di trattenerci un po' più a lungo. Pare che i suoi abbracci più apprezzati siano quelli brevi e caldi.

IN LABORATORIO. HuggieBot è stato messo a punto a Stoccarda, al Dipartimento di intelligenza aptica (cioè legata alle sensazioni tattili) del Max Planck Institut per i sistemi intelligenti.

Al momento esercita le sue capacità soltanto in laboratorio, con lo scopo di indicare ai ricercatori il modo migliore per progettare un automa capace di confortarci quando ne abbiamo bisogno. I suoi ideatori lo hanno presentato lo scorso marzo a Chicago, al tredicesimo congresso annuale sull'interazione uomo-robot, una disciplina che attira un numero sempre maggiore di scienziati, perché è considerata una delle basi per progettare macchine che possano vivere e comunicare con noi.

una mamma e una figlia virtuale, Annabell appunto, confrontandola con quella avvenuta realmente con il figlio in carne e ossa. E mentre il bambino reale aveva risposto alle domande a monosillabi, più che altro infastidito, Annabell si era sforzata di essere ben più loquace e di dar vita a una vera conversazione. «L'idea alla base – spiega Golosio – è creare una rete neurale capace di capire il nostro linguaggio naturale e di risponderci. Questo sistema potrebbe essere installato su un robot, in modo che possa dialogare con noi».

Sistemi che rispondono a questa esigenza, anche se al momento più semplificati rispetto ad Annabell, sono già stati introdotti in prodotti commerciali come per esempio Google Home o Amazon Assistant, dispositivi portatili capaci di eseguire nostri semplici ordini verbali o di farci domande se non capiscono bene quanto gli diciamo.

E soluzioni simili equipaggiano anche le automobili, che ci chiedono dove vogliamo andare o sono capaci di leggere i messaggi che ci arrivano sullo *smartphone*.

UN ASSISTENTE ALLA GUIDA. Ma presto potremmo andare oltre. Al Politecnico di Milano, un gruppo di ricercatori sta lavorando a un'idea di automobile in grado di capire come ci sentiamo e di regolare di conseguenza i settaggi di guida. Il progetto si chiama I.Drive e unisce scienziati del Dipartimento di elettronica, informazione e bioingegneria (Deib), del Dipartimento di ingegneria meccanica, e di quello di architettura e studi urbani. Spiega Matteo Matteucci, professore associato del Deib: «Utilizziamo i sensori indossati dal conducente, o dai passeggeri, per raccogliere parametri che indicano lo stato d'animo, come il livello di sudorazione, l'accelerazione del battito cardiaco o la frequenza del respiro. Avere vetture capaci di capire come ci sentiamo al volante può essere utile per adeguare i parametri della guida, con l'obiettivo di ridurre lo stress o di aiutare persone che si stancano facilmente, come gli anziani».

Si pensa già di adottare sistemi simili anche nell'industria, per esempio per consentire a una macchina, o a un robot, di capire che cosa sta facendo un operaio e assisterlo nel modo migliore.

Insomma, andiamo verso macchine capaci di anticipare le nostre intenzioni, non tanto leggendoci nel pensiero ma interpretando premurosamente i segnali fisici che annunciano come ci sentiamo o quello che stiamo per fare. Non dovranno neanche più chiederci come stiamo: lo capiranno da sole.

CYBERCOCCOLE. Ricerche simili riguardano anche i robot pensati per accompagnare le persone nelle loro necessità quotidiane. In questo caso, l'obiettivo è creare macchine che abbiano un'interazione il più possibile naturale con noi, e che siano anche capaci di una comunicazione non verbale.

È il caso di Paro, un automa che riproduce un cucciolo di foca, realizzato in Giappone allo scopo di rilassare le persone con disturbi mentali durante i momenti di crisi o di bisogno. È in grado di reagire alle carezze, sollecitandone altre con un movimento che vorrebbe simulare una sorta di gradimento da parte della macchina.

Una forma di comunicazione fisica da parte di un robot è anche quella del telenoide, piccolo umanoide dalla pelle bianco-lattiginosa e morbida, quasi come la nostra, pensato per essere tenuto in braccio. È stato sviluppato in Giappone, dal team di Hiroshi Ishiguro, professore al Dipartimento di macchine adattive dell'Università di Osaka, ed è stato pensato inizialmente per le persone anziane, che in Giappone restano spesso da sole. Il telenoide è a tutti gli effetti un telefono, anche se particolar- ▶

The New York Times/Contrasto

Dove vuoi andare? La Lincoln Mkz di Phantom Auto è un modello di automobile a guida autonoma.

Al Politecnico di Milano si lavora a un prototipo di automobile che potrà adattare i parametri di guida al nostro stato d'animo

mente sofisticato, perché in grado di riprodurre in modo accennato i movimenti della testa e delle braccia di chi parla all'altro capo del filo (monitorato con una webcam). Chi ascolta aggiunge così alla voce anche la sensazione di un contatto. Negli esperimenti, il telenoide è risultato apprezzatissimo dagli anziani giapponesi, ma non ha avuto lo stesso successo con quelli europei, intimiditi dal suo aspetto di piccolo fantasmino.
In Italia, tuttavia, è stato usato dal team di ricercatori del Dipartimento di innovazione industriale e digitale dell'Università di Palermo con bambini isolati dai compagni o affetti da disturbi dello spettro autistico, mostrando una certa efficacia nel coinvolgerli e interessarli.

"LEI MI IMBARAZZA...". Il colore e la forma del telenoide non sono certo casuali: i robot umanoidi destinati a una distribuzione commerciale hanno quasi tutti forme arrotondate e sono bianchi, o comunque chiari, perché questi toni sono più rassicuranti rispetto a quelli scuri.
L'aspetto, del resto, è un elemento fondamentale se si vogliono progettare macchine che abbiano una relazione il più possibile naturale con noi. Al momento non siamo ancora arrivati a produrre robot identici all'uomo e quelli che più ci assomigliano creano in genere un po' di disorientamento tra le persone che conversano con loro.
Accade, per esempio, con Nadine, robot-replica realizzato a immagine e somiglianza di Nadia Thalmann, direttrice dell'Institute for Media Innovation della Nanyang Technological University di Singapore. Nadine è dotata di un sistema di intelligenza artificiale che le consente di interpretare il linguaggio e i gesti dell'interlocutore e quindi di capire, con un grado di approssimazione molto elevato, quello che una persona le dice e prova. «Se ho la faccia imbronciata e le parlo con un tono arrabbiato, Nadine capisce il mio stato d'animo e mi chiede perché ce l'ho con lei», dice Nadia Thalmann. «Ma noi umani siamo complessi, doppi, ambivalenti. Un sorriso, per esempio, può assumere vari significati, riflettere felicità ma anche ironia o sarcasmo. Queste sfumature non sono ancora percepibili da Nadine e la domanda principale che si pone oggi la ricerca è: fino a che punto sarà possibile colmare questa lacuna?».

Riccardo Oldani

AD: Studio Malisan / Image: Nudesignstudio

Itlas, Collezione Progetto Bagno 5 Millimetri by Archea Associati: *Composizione in legno di Rovere D11, Itlas. Mobili e accessori, Itlas Progetto bagno.*

Itlas, Collezione i Grandi Classici: *Pavimento mod. IGC 300, Rovere finitura Natura e Rovere finitura D11.*

Itlas – via del lavoro – n°35,
31016 Cordignano, Treviso – Italia
ph. +39 0438 36 8040
website: itlas.com

ITLAS
IL LEGNO. LA TUA CASA.

CERSAIE – BOLOGNA
24/28 settembre 18
HALL 21 · STAND A39–B38

Quelle frasi che spiazzano

Robert Doisneau/Getty Images

Coco Chanel (1883-1971): "Una donna è più vicina alla nudità quando è vestita".

I paradossi colpiscono perché sono contrari alla logica. Chi sa usarli bene vince nella comunicazione.

"È impossibile che una stessa cosa sia e non sia allo stesso tempo": così dice il principio di non-contraddizione di Aristotele, alla base della logica classica. Eppure, i più abili comunicatori da sempre fanno largo uso di paradossi, cioè di concetti contraddittori, e quindi illogici. E più li usano, più la comunicazione risulta efficace. Vediamo perché.

CONTRO IL BUON SENSO. Il termine "paradosso" deriva dal greco *parà* (contro) e *doxa* (opinione): in origine indicava quindi un'affermazione che sfida un'opinione comune, perché appare contraria a ciò che è ritenuto vero. Nel Seicento, per esempio, il moto della Terra intorno al Sole veniva definito il "paradosso di Copernico", poiché appariva inaccettabile, nonostante le prove scientifiche andassero in quella direzione.
Il paradosso rivela perciò un contrasto tra le credenze più diffuse e una situazione per cui queste credenze si rivelano inappropriate. Ha quindi una duplice natura: da una parte è destabilizzante, perché mina le convinzioni su cui fondiamo il nostro modello di realtà, rivelandoci i limiti degli strumenti che utilizziamo per spiegare le cose, e in particolare della logica. Contemporaneamente, però, è anche uno stimolo alla conoscenza: smascherando le contraddizioni e le debolezze dei nostri ragionamenti, può infatti spianare la strada a grandi progressi intellettuali.

Getty Images

Oscar Wilde (1854-1900): "Le peggiori cose sono sempre fatte con le migliori intenzioni".

Molti grandi del passato si esprimevano per paradossi e le loro frasi più famose ci invitano ancora a riflettere

STIMOLANTI. In altre parole, i paradossi non sono anomalie da rifuggire perché mettono in crisi la razionalità, bensì affermazioni attraenti, da esaminare con interesse allo scopo di scoprire qualcosa di nuovo e di risolvere problemi complessi. E i problemi complessi sono proprio quelli che caratterizzano la condizione umana: situazioni paradossali, infatti, fanno parte della nostra esperienza quotidiana ben più di quanto pensiamo.

Facciamo un paio di esempi: diventiamo prigionieri di un paradosso ogni volta che, per affrontare una situazione che ci intimorisce, veniamo esortati a "essere spontanei" (non si può essere spontanei a comando); ed entriamo nello stesso *loop* anche quando "ci sforziamo di non pensare" a qualcosa che ci tormenta, poiché più lo facciamo, più finiamo col concentrarci proprio su ciò di cui vorremmo liberarci (un po' come in quel classico esperimento psicologico, in cui si impartisce l'ordine di "Non pensare a un orso polare": un comando che ottiene l'effetto di far pensare proprio all'animale).

PIÙ VERI DEL VERO. Se i paradossi sono affascinanti, non deve stupire che siano tra le strategie comunicative più efficaci. La maggior parte delle figure carismatiche del passato, in particolare coloro i cui insegnamenti hanno finito con il condizionare interi popoli, li utilizzava ampiamente. Gesù Cristo invitava, di fronte allo schiaffo del nemico, a "porgere l'altra guancia". Un'affermazione che non è tanto un incitamento alla non-violenza (per quella basterebbe non fare nulla), ma una precisa strategia che "blocca" il nemico, annullandone, per effetto paradosso, l'aggressività, e quindi il potenziale pericolo. Viene definita la "strategia della resa" o "tecnica della debolezza": arrendendosi, di fatto, si vince. Si esprimevano attraverso paradossi anche i grandi pensatori e filosofi orientali come Buddha ("Non c'è niente di costante tranne il cambiamento"), Confucio ("La vera conoscenza sta nel conoscere l'estensione della propria ignoranza", che fa eco al socratico "sapere di non sapere"), Laozi ("Per guidare gli altri, cammina alle loro

Getty Images

Niccolò Copernico (1473-1543) dimostrò la correttezza della teoria eliocentrica ("il paradosso di Copernico").

spalle") e anche il generale Sunzi, autore del saggio di strategia militare *L'arte della guerra* ("Il più grande condottiero è colui che vince senza combattere") .

YIN E YANG. La maggior naturalezza con cui le filosofie e le religioni orientali (in particolare il buddismo zen) si sono avvicinate al paradosso potrebbe essere legata alla teoria dello yin e dello yang, il concetto di unità e contemporaneità degli opposti, che è alla base del taoismo ed è stato integrato nel confucianesimo. Secondo tale teoria, il mondo si regge su due principi opposti, ciascuna cosa contiene il seme del proprio opposto e l'uno non può stare senza l'altro. Le contraddizioni, quindi, sono perfettamente naturali, e quindi inevitabili (un'idea quindi molto lontana dalla logica aristotelica). In sintesi, la logica vero-falso va in frantumi quando viene applicata alla complessità della natura umana.

Ecco perché molte delle perle di saggezza tramandate nel corso dei secoli sono contrarie alla logica e proprio per questo sono percepite come particolarmente autentiche e pregnanti. Hanno il sapore dell'intuizione, del colpo di genio. Forse anche perché, come scriveva Francis Scott Fitzgerald, «La prova di un'intelligenza superiore è che sia capace di tenere a mente due idee opposte nello stesso momento, e che continui comunque a funzionare». E

Marta Erba

Hanno detto...

- **"Il superfluo è necessario".** *(Voltaire)*
- **"Un uomo che teme di soffrire, soffre già di quello che teme".** *(Michel de Montaigne)*
- **"Il fallimento è la base del successo; il successo è il luogo nascosto del fallimento".** *(Laozi)*
- **"Porto addosso tutte le ferite delle battaglie che ho evitato".** *(Fernando Pessoa)*
- **Siccome ho molta fretta, vado molto piano".** *(Napoleone)*
- **"Perché resti tutto com'è, bisogna che tutto cambi".** *(Tomasi di Lampedusa)*
- **"L'uomo è condannato a essere libero".** *(Jean Paul Sartre)*
- **"L'unica certezza è che nulla è certo".** *(Plinio il Vecchio)*
- **"La storia insegna che dalla storia non impariamo nulla".** *(Hegel)*
- **"La cosa più incomprensibile di questo mondo è che esso sia comprensibile".** *(Albert Einstein)*
- **"Nel mondo girano tantissime menzogne, e la cosa peggiore è che la metà di esse sono vere".** *(Winston Churchill)*
- **"L'uomo ha bisogno di difficoltà, sono necessarie alla salute".** *(Carl Jung)*
- **"In amore accade il paradosso per cui due esseri diventano uno solo eppure restano due".** *(Eric Fromm)*
- **"Quando il mio amore giura di dire la verità, io le credo, anche se so che mente".** *(Shakespeare)*
- **"Il peggiore odio, il meno curabile, è quello che ha preso il posto di un amore profondo".** *(Euripide)*
- **"Quando arrivai a casa mi aspettavo una sorpresa. Ma per me non c'era nessuna sorpresa, e ne fui sorpreso".** *(Ludwig Wittgenstein)*
- **"La banca è un posto dove ti prestano soldi se puoi provare che non ti servono".** *(Bob Hope)*
- **"Ho fatto in modo che la scuola non interferisse con la mia istruzione".** *(Mark Twain)*

Parlare con gli alieni

Potremmo comprendere un extraterrestre? Probabilmente no: saremmo troppo diversi. Ma gli scienziati cercano un contatto, e intanto si allenano a capire gli animali.

I terrestri sembrano accoglienti e amichevoli. Ma chi è sceso dal disco volante capirà il messaggio?

Presto o tardi succederà, gran parte degli astronomi ne è ormai convinta: un giorno avremo la prova che non siamo soli nell'universo. Con almeno cento miliardi di galassie, ciascuna formata da centinaia di milioni di stelle, appare infatti improbabile che la vita si sia evoluta solo sulla Terra. Ma se gli alieni fossero creature intelligenti, saremmo in grado di comunicare con loro?

È un dilemma ampiamente indagato dalla fantascienza, basti pensare al successo del film *Arrival* (2016), in cui è una linguista ad accogliere una misteriosa specie extraterrestre dalle sembianze di grossi polpi eptapodi. Oggi però il medesimo interrogativo impegna anche scienziati di tutto il mondo, seppure con un'importante differenza, come spiega Amedeo Balbi, astrofisico dell'Università di Roma Tor Vergata: «Le enormi distanze che ci separano dalle altre stelle rendono molto improbabile un incontro diretto, come avviene in *Arrival*. È più ragionevole immaginare una comunicazione a distanza, per esempio mediante segnali radio che, viaggiando alla velocità della luce, possono colmare le distanze interstellari molto più velocemente di qualsiasi astronave».

A CACCIA DI UN SEGNALE. Per questo, da quasi mezzo secolo, i radiotelescopi del programma di ricerca Seti (Search for Extra-Terrestrial Intelligence) scandagliano lo spazio profondo in cerca di un segnale artificiale. Finora, tuttavia, a parte qualche falso allarme, c'è stato soltanto silenzio. Dove sono finiti tutti quanti? «Uno dei limiti è che non abbiamo i mezzi per monitorare gli innumerevoli corpi celesti da cui potrebbe arrivare un messaggio», spiega Balbi. L'alternativa è inviare noi un segnale, senza aspettare che siano gli alieni a contat- ▸

Da anni gli scienziati lavorano a progetti per intercettare segnali alieni, e per inviarne a loro volta. Fino a oggi, però, non c'è stata nessuna risposta

Getty Images

Un polpo. Questa specie è così diversa dalle altre che, per alcuni, potrebbe avere origini spaziali!

Npj/Contrasto

Uno scimpanzé impara a comunicare con l'uomo, all'Università di Tokyo.

Ipa

tarci. Il primo tentativo venne fatto il 16 novembre 1974, quando le antenne del radiotelescopio di Arecibo, a Porto Rico, furono puntate verso l'ammasso globulare di Ercole, che si trova a circa 25.000 anni luce. Considerata la distanza, per ricevere un'eventuale risposta bisognerà però attendere 50.000 anni: un'eternità sulla scala di tempo umana.

Più di recente è diventato operativo il programma Meti (Messaging to Extra-Terrestrial Intelligence), che punta ai pianeti esterni al Sistema solare, più vicini a noi. Il 16 ottobre 2017 è stato inviato un messaggio musicale verso GJ 273b, un pianeta che orbita intorno alla stella di Luyten, a 12,4 anni luce dalla Terra. Ma una risposta non potrebbe comunque arrivare prima del 2042.

Ma anche altri segnali della nostra presenza sono in viaggio. Da quasi un secolo, infatti, inondiamo lo spazio con le trasmissioni radiotelevisive. Finora questi segnali involontari hanno coperto appena lo 0,001% del volume della Via Lattea, perciò è improbabile che siano stati intercettati da un'ipotetica civiltà aliena. Ma sulla vicina Luyten qualcuno potrebbe avere già ascoltato le prime nove stagioni di *X-Files*.

LINGUAGGI INDECIFRABILI. Non sappiamo se e quando riceveremo un messaggio alieno, ma se quel giorno fosse oggi, saremmo capaci di decifrarlo? Nel rapporto del 2014 *Antropologia, archeologia e comunicazione interstellare*, gli esperti interpellati dalla Nasa hanno concluso che probabilmente non capiremmo nul-

Simpatizzanti alieni all'inaugurazione di un festival sulla fantascienza, a Londra.

la. Del resto, neppure fra umani ci intendiamo facilmente: parliamo quasi settemila lingue, e le difficoltà incontrate nel decifrare quelle antiche lasciano presagire quanto sarebbe complicato capirsi con creature di un altro pianeta, che magari sono molto diverse da noi anche dal punto di vista anatomico.

Questo non è un aspetto da sottovalutare, perché potrebbero utilizzare organi di senso diversi dai nostri per comunicare, e capaci magari di percepire segnali che per noi neppure esistono. Noi, infatti, usiamo la vista, l'udito e in misura minore il tatto (nell'alfabeto braille), sfruttando però un ristretto intervallo di frequenze ottiche e sonore. Chi può escludere che gli alieni usino invece raggi X, ultrasuoni, odori, sapori o magari qualcosa di ancora più esotico come le onde gravitazionali? Del resto, anche il mondo animale è ricco di sistemi di comunicazione sorprendenti, come la danza delle api o le molecole chimiche che si scambiano le formiche.

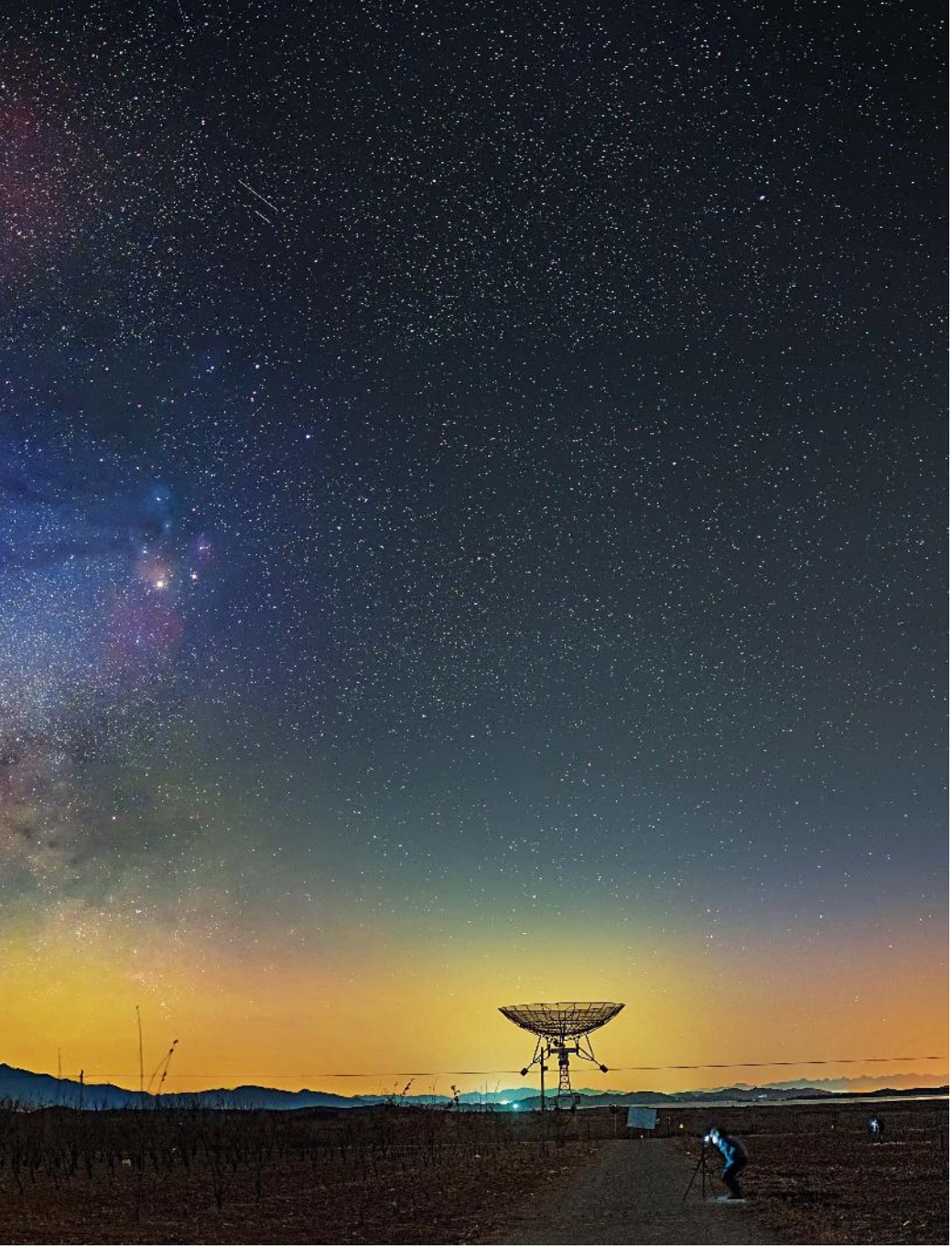
Ancora più grande potrebbe essere lo scoglio della cultura nell'attribuire un senso alle parole. Lo scrittore di fantascienza Stanisław Lem affrontò questo problema nel romanzo *La voce del padrone* (1968). Lem considerò la semplice frase "morta nonna, funerale mercoledì", che è traducibile e comprensibile in qualsiasi lingua umana, perché tutti siamo mortali, abbiamo una nonna, un culto dei morti e misuriamo il tempo con ▸

Getty Images

Per imparare a parlare con altre intelligenze, si prova a interpretare il linguaggio di specie animali particolarmente dotate, come i delfini

l'alternanza del giorno e della notte. Ma per un alieno che non si riproduca per via sessuale, e dunque non abbia due genitori, potrebbe essere già molto complicato spiegare il concetto di nonna, figuriamoci quello di funerale o di mercoledì!

ALIENI SULLA TERRA. Capirsi, in definitiva, rischia di essere ancora più difficile che incontrarsi. Ne abbiamo un esempio quando cerchiamo di intenderci con il nostro gatto. Perché in fondo, a pensarci bene, non siamo affatto soli nell'universo. Coabitiamo sulla Terra con molte specie intelligenti: gli animali, e forse anche le piante. Alcune di queste forme viventi, come i delfini, le balene, i primati o i pappagalli, hanno inoltre sviluppato capacità comunicative piuttosto sofisticate.
Scimpanzé, gorilla e bonobo, per esempio, riescono a imparare il linguaggio dell'uomo. La gorilla Koko, morta nel giugno 2018, conosceva oltre duemila parole dell'inglese parlato (e almeno mille nel linguaggio dei segni). Perché allora non fare pratica con loro, in attesa del contatto con creature extraterrestri? «Gli animali sono un ottimo banco di prova per allenarci a comunicare con eventuali intelligenze aliene, anche perché sfidano i nostri pregiudizi antropocentrici su come dovrebbe comportarsi un'altra specie», conferma Giorgio Vallortigara, neuroscienziato del Centro Interdipartimentale Mente/Cervello dell'Università di Trento.
Secondo alcuni biologi, per esempio, i polpi – che hanno neuroni distribuiti in tutto il corpo e tentacoli che possono sentire odori e sapori – sono quanto di più vicino a una specie aliena, al punto che in uno studio pubblicato a marzo sulla rivista *Progress in Biophysics and Molecular Biology* si è addirittura ipotizzato che siano arrivati dallo spazio dentro a



Radiotelescopi puntati verso lo spazio, alla ricerca di segnali tutti da decifrare.

Messaggi nella bottiglia

Nel 2004 un articolo pubblicato sulla rivista *Nature* dai ricercatori dell'Università del New Jersey (Usa) suggeriva che il primo contatto con una civiltà aliena potrebbe avvenire con maggiore probabilità mediante il ritrovamento di una sonda. I segnali radio richiedono infatti enormi potenze affinché non si degradino fino a risultare incomprensibili prima di raggiungere un pianeta lontano; inoltre, poiché non è possibile tenere sotto controllo tutte le stelle, intercettarli sarebbe un gran colpo di fortuna.
IN VIAGGIO. Meglio allora affidarsi a sonde lanciate alla deriva, contenenti messaggi per gli alieni. In effetti, la Nasa l'ha già fatto con le Pioneer 10 e 11 e le Voyager 1 e 2, destinate a portare oltre il Sistema solare le testimonianze della nostra esistenza, incise rispettivamente su una placca d'alluminio e su un disco fonografico.

uova congelate. Ma, pur dimostrando spiccate doti di intelligenza – sanno imitare, ingannare e manipolare oggetti per trovare soluzioni complesse ai problemi –, non sembrano avere sviluppato un sistema di comunicazione.
I ricercatori del Seti preferiscono perciò studiare i delfini, nella convinzione che, per parlare con gli alieni, si debba prima imparare a farlo con i cetacei. In effetti, i delfini adulti possono imparare centinaia di parole, sanno distinguere tra affermazioni e domande e capiscono che il significato di una frase dipende dall'ordine delle parole. Il passo successivo sarà tentare di interagire con loro con un sistema di comunicazione condiviso, fatto di suoni, simboli e oggetti.
«L'unico limite è che gli animali non sembrano dotati di un linguaggio ricorsivo come quello umano, che ricombinando un numero limitato di elementi può dare origine a un numero potenzialmente infinito di significati», spiega Vallortigara.

L'ALFABETO MATEMATICO. In alternativa, si potrebbe usare il linguaggio dei numeri che – come credeva anche Galileo, secondo cui il libro della natura è scritto in lingua matematica – potrebbe essere universale. «In effetti, molti animali se la cavano piuttosto bene quando si tratta di conteggiare piccole quantità discrete (come il numero di semi) o continue (come le distanze)», spiega Vallortigara. «È quindi plausibile ipotizzare che qualsiasi creatura intelligente possa avere sviluppato capacità numeriche indispensabili alla sopravvivenza, per esempio per indicare ai compagni dove si trova il cibo». Il problema è che l'interpretazione del linguaggio matematico può risultare ambigua. Per esempio, supponiamo che il messaggio sia un esagono: quale potrebbe essere il suo significato? Una figura geometrica? Una formula chimica? La cella di un alveare? «Purtroppo, con la matematica è difficile intavolare una discussione: può servire a testimoniare l'esistenza di una specie intelligente, ma non è adatta a comunicare molto di più», osserva Balbi. In fondo, però, in qualsiasi modo verrà espresso, potrebbe essere proprio questo il significato del primo messaggio fra civiltà aliene: ci siamo anche noi, non siete soli. E non sarebbe certo di poco conto.

Giancarlo Sturloni

Il calciatore Gonzalo Higuaín (Argentina) protesta con l'arbitro durante la partita contro l'Islanda ai Mondiali: le gare accendono le emozioni. E gli insulti.

A che @#%& servono le parolacce

Non sono solo un (pesante) orpello verbale. Le volgarità svolgono una funzione essenziale: comunicano le nostre emozioni più forti. E ci fanno provare meno dolore.

«Suina prostituta! Mi avete leso l'organo sessuale maschile!». Vi piacerebbe una vita così, senza parolacce? Sarebbe più elegante, ma anche noiosa e incolore. E comunque sarebbe impossibile.

Che piaccia o no, infatti, le volgarità sono parte integrante del nostro linguaggio da migliaia d'anni: sono presenti nei geroglifici degli Egizi e nell'epopea di Gilgamesh, il più antico poema della Storia (2600 a.C.) e continuano a esserlo ancora. Il nostro legame con le scurrilità è così profondo da avere una base neurologica: negli ultimi decenni, infatti, si è scoperto che ci sono alcune aree cerebrali deputate al controllo delle parolacce. E che perfino gli animali più simili a noi, gli scimpanzé, possono imparare a usarle (*v. riquadro*).

Com'è possibile? Se è la funzione che crea l'organo, allora dobbiamo domandarci a che *diavolo* servono le parolacce. In generale, a esprimere le più forti emozioni: rabbia, disgusto, eccitazione, disprezzo, gioia. Sono, insomma, la reazione di fronte a situazioni importanti, che possono favorire o mettere a rischio la nostra sopravvivenza.

Getty Images

Dunque, le scurrilità non sono soltanto un (disturbante) orpello verbale, ma svolgono funzioni importanti nella comunicazione. La ricerca ne ha individuate cinque: enfatizzare, descrivere, imprecare, maledire e insultare. Vediamole una per una, partendo dalla prima.

QUEL TOCCO IN PIÙ. È molto diverso dire «Che cosa vuoi?» rispetto a «Che *cazzo* vuoi?». Il contenuto è lo stesso, ma nella seconda frase si esprime un elemento in più: l'emozione del parlante, ovvero la sua rabbia, l'irritazione. Quando sono inserite in un discorso, infatti, le parolacce aggiungono sempre qualche elemento in più: esprimono aggressività, ma servono anche ad attirare l'attenzione, a sorprendere, o a ottenere effetti comici, come ben sanno Checco Zalone e Carlo Verdone. Infatti le volgarità, rompendo un tabù (il divieto di pronunciarle), fanno ridere perché sfogano l'aggressività in modo liberatorio.
Il turpiloquio è anche il linguaggio della ribellione giovanile: da sempre è usato per marcare la differenza rispetto ai *matusa* benpensanti.
In più, le scurrilità accorciano le distanze, togliendo la patina di formalità al dialogo: In una ricerca pubblicata l'anno scorso su *Social Psychological and Personality Science*, lo psicologo olandese Gilad Feldman ha misurato il grado di sincerità di 276 persone, scoprendo che chi era più onesto diceva anche più parolacce, per esprimere le proprie emozioni in modo genuino. È proprio per questo che, negli ultimi 30 anni, i politici usano sempre più un linguaggio triviale: per apparire sinceri, strizzando l'occhio agli elettori (parlo come te perché sono come te). Insomma, un'azione di marketing, che però spesso resta solo di facciata: il linguaggio triviale può servire a distrarre ▶

Le volgarità sono il linguaggio della schiettezza e della violenza. Ma, a differenza delle aggressioni fisiche, non provocano danni irreversibili

l'opinione pubblica, nascondendo la mancanza di idee.

PROPRIETÀ DI LINGUAGGIO. Oltre a enfatizzare, le parolacce offrono anche l'opportunità di descrivere qualcosa con estrema precisione. Accade, per esempio, con i termini *escremento* e *merda*: si riferiscono allo stesso oggetto, ma solo il secondo è tabù, perché ci fa visualizzare le feci in modo diretto, abbassante o offensivo.
Lo stesso avviene per i termini che si riferiscono ai genitali e agli atti sessuali: se espressi in modo triviale, li evocano in modo (fin troppo) esplicito. Ecco perché le parolacce sono, in generale, parole da "maneggiare con cura": ci ricordano il nostro lato animalesco e le nostre ansie. Come dice Steven Pinker, psicolinguista alla Harvard University (Stati Uniti), il sesso suscita infatti una serie di angosce perché «può comportare figli illegittimi, incesto, gelosia, adulterio, abbandono, faide, abusi su minori, stupro, sfruttamento, malattie...». Le parole oscene entrano in questo ambito delicato come un elefante in una cristalleria: ecco perché è vietato dirle.

FRASACCE STANDARD. Ma il turpiloquio può essere usato anche come interiezione, per esempio quando ci rovesciamo il caffè sul vestito nuovo, oppure se ci martelliamo un dito per sbaglio, ed esplodiamo in un «Porca

AFP/Getty Images

Pozzallo: gli abitanti discutono sui migranti accolti in città. Politica ed economia infiammano gli animi.

Anche le scimmie possono insultare

Nel 1967, due psicologi dell'Università del Nevada, Allen e Beatrice Gardner, insegnarono a uno scimpanzé il linguaggio dei segni (quello usato dai sordomuti), per vedere se imparava a comunicare con gli uomini in modo più ricco. I due adottarono così una scimpanzé di 10 mesi, Washoe, comunicando con lei a gesti. A 5 anni, Washoe era in grado di usare 132 parole, componendole anche in frasi di tre segni, come "Fammi-uscire-fretta". E ben presto creò spontaneamente anche alcuni insulti: per indicare una scimmia che non le piaceva, la apostofava come "sporca-scimmia", usando il segno "sporco" (che indicava gli escrementi) come aggettivo. VALORI E DISVALORI. Dunque, proprio come avviene negli uomini, quando si crea un sistema di valori binario, fatto di azioni buone e azioni cattive, queste ultime assorbono le emozioni negative, e si possono usare per insultare, esprimendo rabbia e frustrazione. Dunque, il turpiloquio non è un'involuzione del linguaggio, bensì è uno strumento indispensabile per esprimere le emozioni.

troia!» (o simili). In questi casi si ricorre a parole, o frasi cristallizzate, che non hanno un significato letterale, ma servono solo a esprimere la forte emozione di una persona.

In origine, però, anche le imprecazioni avevano un significato molto profondo: erano giuramenti. «Per Giove» significa infatti «Che Giove mi fulmini se mento». «Nell'antichità, quando non c'erano leggi che prevedessero punizioni per chi non rispettava la parola data, le persone si costringevano da sole a un pensiero sgradevole: immaginare di essere puniti da Dio se non si fosse mantenuto il giuramento», scrive Pinker in *Fatti di parole* (Mondadori). Ma questi giuramenti non potevano inflazionarsi: se a una persona che trasgrediva un impegno solenne non capitava nulla, questo avrebbe minato la fede nelle divinità. «Per questo – conclude Pinker – sono nati i divieti di nominare Dio invano». Dunque, le imprecazioni (letteralmente: *pregare contro*) servivano in origine a segnalare una distinzione fra promesse quotidiane di poco conto e solenni impegni su questioni importanti.

Oggi, invece, le imprecazioni servono a sfogare un dolore, ma anche a chiedere aiuto, intimidire un avversario, avvertire qualcuno del danno che sta causando. E la scienza ha scoperto che funzionano davvero. L'ha constatato Richard Stephens, direttore del laboratorio di psicobiologia della Keele University (Gran Bretagna), con due originali esperimenti. Nel 2009 ha chiesto a 67 giovani di immergere la mano in un secchio d'acqua fredda (5 °C): chi lo faceva imprecando, riusciva a resistere al gelo per il 30% di tempo in più. Nel 2017, invece, ha fatto un esperimento simile con la resistenza allo sforzo fisico (usando come volontari 29 persone che pedalavano su una *cyclette* e altre 52 che stringevano una pinza a molla): chi imprecava, riusciva a incrementare la forza dal 4% all'8%.

MALOCCHI E SORTILEGI. Le maledizioni hanno la stessa origine delle imprecazioni, con la differenza che, mentre queste ultime sono una minaccia a se stessi, le maledizioni sono una minaccia rivolta ad altri. Le parolacce usate per maledire possono esprimere, a seconda dei casi, un comando («vattene a *fanculo*»), un desiderio («ti venisse un cancro»), un'esortazione («che vadano a *cagare*!»). Tutte sono però un sortilegio, vicino alla magia nera a cui storicamente si ricollegano: si basano infatti sulla credenza che il malaugurio possa davvero realizzarsi («che Dio ti fulmini»). E questo in parte è vero: perché costringono il destinatario a immaginarsi in quella sgradevole prospettiva.

SE L'OBIETTIVO È L'OFFESA. Qualcosa di simile fanno gli insulti, che feriscono proprio perché ci fanno sentire sminuiti, emarginati e rifiutati, abbassando la nostra autostima. Dire a qualcuno che è uno *stronzo* significa liquidarlo con un giudizio sommario. Di una persona si può insultare qualunque cosa: l'aspetto fisico (*grassone*), le origini etniche (*negro*), il comportamento (*rompiballe*), l'intelligenza (*stupido*), il reddito (*mor-* ▸

"Fili de le pute" (figli di puttana): la prima parolaccia in italiano, nella Chiesa di San Clemente a Roma.

Le parolacce sono controllate da precise aree del cervello. Che le considera come un'attività motoria: sono azioni verbali con una componente emotiva

to di fame)... Ma nelle loro infinite varianti queste offese significano tutte: «Non sei normale».
Certamente le ingiurie pesano come pietre; ma al tempo stesso hanno rappresentato un grande passo evolutivo nella vita sociale, perché consentono di esprimere l'aggressività senza causare danni irreversibili. Come diceva Sigmund Freud, «Colui che per la prima volta ha lanciato all'avversario una parola ingiuriosa invece che una freccia è stato il fondatore della civiltà».

ANATOMIA VOLGARE. Dunque, il turpiloquio non è solo una tavolozza di colori che arricchisce il nostro linguaggio. È un modo di agire attraverso le parole: e le neuroscienze l'hanno dimostrato. Nel 1848, un operaio statunitense, Phineas Gage, ebbe un incidente in un cantiere ferroviario: mentre inseriva una carica esplosiva in una roccia che doveva essere fatta saltare in aria, la polvere da sparo esplose, facendo schizzare via il ferro da pigiatura che stava usando. L'asta gli attraversò il cranio, ma lui sopravvisse all'incidente: già dopo pochi minuti Gage era di nuovo cosciente e in grado di parlare. Ma da allora cambiò personalità in modo radicale: diventò intrattabile e incline alle bestemmie. Perché? L'asta gli aveva danneggiato un'area del cervello, i gangli della base.
Era la prima scoperta del legame fra le scurrilità e il cervello. E non è stata l'unica: sempre in quegli anni, in Francia, un calzolaio parigino, Louis Victor Leborgne, fu ricoverato all'ospedale di Bicêtre: non riusciva più a parlare. O meglio, le uniche cose che riusciva a dire erano «Tan tan» e l'imprecazione «Sacro nome di Dio!» quando si arrabbiava. Solo alla sua morte, avvenuta nel 1861, il neurologo Paul Broca scoprì che cosa gli era successo: aveva una lesione in un'area del cervello – poi chiamata in suo onore area di Broca, nell'emisfero sinistro – che controlla il linguaggio. Mentre le imprecazioni sono archiviate nell'altro emisfero, il destro. Ecco perché chi perde la parola per incidenti o ictus può conservare l'abilità a imprecare (se la lesione cerebrale è nell'emisfero sinistro).
Oggi, a più di 150 anni di distanza, grazie alle tecniche di *neuroimaging* (i macchinari capaci di misurare l'attività del cervello quando si svolgono determinati compiti), si è compresa l'anatomia del turpiloquio. Che risulta radicato in tre aree cerebrali: l'emisfero destro, che controlla il pensiero emotivo; i gangli della base, che – come nel caso di Phineas Gage – controllano le funzioni motorie agendo come un freno censorio; e l'amigdala, una parte arcaica che elabora le emozioni negative, come la paura o la rabbia.
Dunque, il cervello tratta le parolacce come un'attività motoria, con una componente emotiva. Non sono soltanto "parole sporche": sono parole speciali, dotate di un potere che le altre non possiedono (a patto di non abusarne, perché si inflazionerebbero). Come scriveva l'antropologo britannico Ashley Montagu: «Le parolacce sono parole sparate, parole cariche di esplosivi, parole investite con la potenza degli dei, parole cariche della potenza proibita dell'osceno. Parole violente, e profanamente contagiose, scurrili, rudi, squalificanti, sporche, parole che possiedono un'alta carica emotiva». Insomma, un'invenzione straordinaria. Altro che *cazzate*.

Vito Tartamella*
**autore di www.parolacce.org*

lpa

Malibu, Sean Penn fa *paddle surf*. Nella foto l'attore, appena uscito dall'acqua, inizia a litigare con un fotografo. Che gli fa un gestaccio.

Antonio Scattolon/A3/Contrasto

Rissa in Parlamento durante il voto di fiducia per il Governo Prodi (2008): il senatore Tommaso Barbato fa le corna agli avversari.

FocusEXTRA

L'EXTRA approfondimento

da leggere & collezionare.

Ogni numero un argomento speciale!

Scegli l'offerta che preferisci:

FocusEXTRA 4 numeri

UN ANNO A SOLO

€14,90

anziché €~~23,60~~

+ € 2,00 come contributo spese di spedizione per un totale di € 16,90 IVA inclusa

37% sconto

+ Focus

12 numeri edizione digitale inclusa

a solo €39,90

anziché €~~70,40~~

+ € 3,90 come contributo spese di spedizione per un totale di € 43,80 IVA inclusa

43% sconto

OFFERTA MIGLIORE

ABBONATI SUBITO!

www.abbonamenti.it/extra

Lo sconto è computato sul prezzo di copertina al lordo di offerte promozionali edicola. La presente offerta, in conformità con l'art.45 e ss. del codice del consumo, è formulata da Mondadori Scienza S.p.A. Puoi recedere entro 14 giorni dalla ricezione del primo numero. Per maggiori informazioni visita www.abbonamenti.it/cgascienza

Getty Images

Sai esprimere le tue emozioni?

Essere consapevoli di ciò che si prova è il primo passo per capire gli altri. Per questo, i sentimenti, belli e brutti, non vanno nascosti. Sei capace di farlo?

A cura di Paola Grimaldi

Lo diceva anche Freud: reprimere le emozioni fa male al corpo (perché le malattie psicosomatiche sono l'espressione del "tenersi tutto dentro") e impedisce di instaurare rapporti equilibrati con se stessi e con gli altri. La competenza emotiva è infatti definita come la capacità di riconoscere le proprie emozioni e di saperle regolare, al fine di affrontare al meglio le situazioni che la vita ci mette davanti. Iniziamo da bambini a sviluppare questa abilità, ma può accadere che venga "frenata" o che non si evolva nel modo corretto. Le cause sono molteplici: una scarsa educazione alle emozioni, l'esperienza di eventi dolorosi, una predisposizione caratteriale. Scopri se sai riconoscere ed esprimere le tue emozioni in modo adeguato con questo test.

1. Che sia qualche intoppo sul lavoro o una crisi con il partner, ti senti agitato e pensieroso. Insomma, hai un problema che non ti fa stare sereno. Con chi ne parli?
- Con il solito amico/con il partner
- Con nessuno

2. Quante volte ti capita di esprimere ai tuoi cari, che siano i genitori, gli amici o il partner, il bene che gli vuoi?
- In realtà potrei farlo più spesso e mi dispiace non riuscirci
- Molto spesso; tutte le volte che lo sento

3. Il cuore inizia a batterti forte, porti le mani al viso o attorno al busto, senti il corpo in tensione, un brivido ti percorre, vorresti muoverti, ma non ci riesci. Che emozione stai vivendo se provi queste sensazioni?
- Rabbia
- Paura

4. Un pianto liberatorio ogni tanto non è nulla di vergognoso, anche se sei uomo. Riesci ad abbandonarti alle lacrime quando senti che stanno arrivando?
- Spesso le trattengo
- Sì, le lascio sgorgare

5. Dopo una discussione o un semplice scambio di idee, quante volte ti capita di pensare "avrei potuto dire questo o quello"?
- Quasi sempre. La frase giusta da dire mi viene in mente quando non serve più
- Di solito riesco a dire ciò che voglio al momento giusto

6. Hai discusso con il tuo partner perché il suo atteggiamento ti fa soffrire: non ti fa mai un complimento e non ti dice mai una cosa carina. Come glielo hai spiegato?
- Io non mi sento attraente e desiderato/a perché è raro che tu mi faccia un apprezzamento
- Tu mi fai sentire poco attraente e poco desiderato/a perché non mi fai mai un complimento

7. Le parole "sì" e "no" hanno significati e implicazioni ben precise nella vita di ognuno. Sai dire "no" o hai la tendenza a dire "sì" anche quando non vorresti?
- Se non desidero fare una cosa non la faccio e dico "no"
- Adesso che ci penso, spesso dico "sì" anche quando vorrei dire "no"

8. La tristezza, come le altre emozioni primarie (paura, disgusto, rabbia, sorpresa e gioia), ha tante declinazioni. Dare un nome a ogni sfumatura di questa emozione è importante per distinguere e capire ciò che proviamo. Quanti sinonimi di tristezza conosci?
- Più di 5
- Meno di 5

9. Pensi di avere una buona conoscenza di te stesso e un'adeguata consapevolezza emotiva?
- Ho imparato a conoscermi e penso di sapere ciò che provo quando lo provo
- A volte provo emozioni che non avrei mai immaginato di provare

10. Ti capita spesso che le persone con cui sei in confidenza ti dicano "Non capisco cosa vuoi dirmi"?
- Sì, a volte capita
- No, è raro che il mio partner così come un caro amico mi dicano una cosa del genere

11. Sei appena uscito da una riunione impegnativa con il tuo capo. Lui vuole da te dei risultati fantascientifici e ovviamente portati a termine "per ieri". Torni alla scrivania e…
- Ti viene un forte mal di stomaco, cosa che accade spesso
- Decidi di andare a farti una passeggiata per allentare la tensione

La gamma dei nostri stati d'animo è ampia e sfaccettata. Dare un nome a ciò che si sente è importante.

La competenza emotiva, ovvero la capacità di sapere che cosa si prova, si sviluppa da bambini. Ma può essere allenata per tutta la vita

Conoscere se stessi favorisce le buone relazioni.

Getty Images

Calcola il punteggio contando le risposte rosse

Da 8 a 11 punti: Campione di emozioni

Possiedi una buona consapevolezza emotiva: sei cioè in grado di riconoscere le emozioni che provi e di esprimerle in modo appropriato. Ti conosci e hai la capacità di creare con chi ti sta accanto uno scambio adeguato e bilanciato.
Probabilmente sei anche empatico, cioè sei capace di comprendere gli stati d'animo altrui e di metterti nei panni degli altri. L'empatia infatti va di pari passo con una buona competenza emotiva e insieme concorrono a rendere un individuo capace di vivere appieno i rapporti interpersonali.

Da 4 a 7 punti: Sei un po' confuso

Hai qualche difficoltà a capire te stesso e a farti capire dagli altri. La tua capacità emotiva è un po' carente. Ma imparare a comprendere e a esprime le emozioni si può: quando, per esempio, ti senti confuso senza capire il perché, prova a dare un nome all'emozione che ti sta appesantendo la vita. Tra la rabbia e la paura, o tra la malinconia e l'ansia, ci sono grandi differenze e identificare quale emozione stai sperimentando ti permetterà di comprendere anche il motivo reale del tuo disagio e di affrontare la situazione al meglio.

Da 0 a 3 punti: Decisamente bloccato

Magari sei molto timido, oppure non hai imparato a riconoscere e a esprimere le emozioni. Ma per te è davvero difficile "tirare fuori" ciò che provi. Sei emotivamente bloccato e questo può darti dei problemi. Per esempio, se le emozioni non emergono nel modo giusto possono manifestarsi come disturbi (non a caso chiamati "psicosomatici") quali mal di stomaco, tachicardia e ipertensione. Non sarai mai un estroverso, ma un maggiore impegno nell'esprimere anche a parole i tuoi sentimenti e la lettura di buoni romanzi possono aiutarti.

COSTRUISCI IL MAPPAMONDO 3D E SCOPRI IL NOSTRO PIANETA!

Una collezione unica e appassionante con carte orografiche, dettagliate carte politiche, monumenti, animali e un eccezionale spaccato dell'interno della Terra.

Costruisci il tuo MAPPAMONDO 3D

In ogni fascicolo testi divertenti e rigorosi, dati statistici, tanti disegni, cartine e fotografie per scoprire il nostro pianeta. Inoltre, istruzioni chiare e dettagliate ti guideranno al montaggio del tuo MAPPAMONDO 3D.

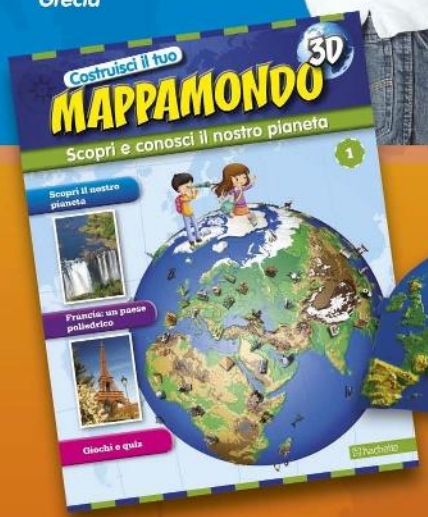
Igloo Artide

Cervo Estremo Oriente

Acropoli Grecia

Mappamondo con diametro di oltre 50 cm! Facile da costruire

IL MAPPAMONDO RUOTA SU SE STESSO



1ª uscita

- Fascicolo
- Mappa dell'Europa in 3D
- Prima parte del mappamondo
- Torre Eiffel

solo € 1,99*

anziché € 7,99*

DAL 21 AGOSTO IN EDICOLA CON: TV Sorrisi e Canzoni | Donna Moderna

In collaborazione con Focus Junior

hachette

Assicurati tutte le uscite! Abbonati su www.ilmappamondo3d.it

Prezzo rivista esclusa. Da vendersi esclusivamente in abbinamento al numero in edicola di TV Sorrisi e Canzoni o Donna Moderna. Costruisci il tuo mappamondo 3D n.1 €1,99 + Tv Sorrisi e Canzoni €1,50= €3,49; Costruisci il tuo mappamondo 3D n.1 €1,99 + Donna Moderna €1,50 = € 3,49. La collezione è composta da 100 uscite. Prezzo seconda uscita €3,99. Prezzo uscite successive €7,99* (salvo variazioni dell'aliquota fiscale). L'Editore potrebbe essere obbligato per ragioni tecniche a cambiare l'ordine delle uscite. L'Editore si riserva anche il diritto di proporre alcune uscite aggiuntive rispetto al piano iniziale dell'opera, al solo scopo di arricchirne la qualità e il pregio. Qualsiasi variazione sarà comunicata nel rispetto delle norme vigenti previste dal Codice del Consumo (D.lgs. 206/2005)

Scopri se hai fatto colpo!

Ti piace tantissimo e ci provi da un po'. Ma lui (o lei) è titubante: a volte sembra che ti stia solo prendendo in giro. Ma il linguaggio del corpo non mente! Prova il test per scoprire se il tuo corteggiamento ha fatto centro!

A cura di Paola Grimaldi

Domande per lui

1. È seduta poco distante e chiacchiera con le amiche al tavolino di un bar. La guardi già da un po', ma ti sembra che le tue occhiate non sortiscano alcun effetto. A un certo punto lei si alza, presumibilmente per andare alla toilette. Quale tragitto farà per invitarti a guardarla?

A Prima di prendere la strada per la toilette si sistema la gonna, poi lentamente si china verso l'amica per dirle qualcosa. Quando ti sfila davanti cammina piano e come ultima tappa si ferma al bancone per ordinare un altro caffè al barista.

B Afferra la borsa, si guarda in giro e cammina spedita verso l'ultima porta a destra.

2. Ti ha guardato e forse un sorriso te lo ha anche lanciato. Ma magari ti sbagli e stava solo apprezzando il quadro appeso dietro di te. Cosa ti potrebbe far capire che lei è interessata a te?

A Si fa girare una ciocca di capelli tra le dita

B Appoggia la mano aperta sulla seduta dello sgabello accanto a lei

3. State chiacchierando da un po' e ti pare che la conversazione fili liscia. Quale postura indica un interesse da parte sua?

A Ha i gomiti appoggiati al tavolo e posa il mento sui i dorsi delle mani

B Incrocia le braccia al petto e si tocca la chiusura del braccialetto

4. C'è un colore che spinge gli uomini a essere più attratti e ben disposti verso le donne che lo indossano. Se lei lo sa, potrebbe usarlo come arma di seduzione nei tuoi confronti, dimostrando di essere interessata a te. Qual è?

A Rosso

B Nero

5. Ride alle tue battute e questo è già un buon segno. Ma se le piaci, che cosa guarda mentre le parli?

A Le tue labbra

B Il torace

6. La conversazione prosegue, ma se scocca la scintilla accade qualcosa di speciale...

A Le tue frasi si accavallano alle sue e viceversa

B Ci sono dei brevi silenzi ed esitazioni fra una frase e l'altra

7. La guardi da un po', ti sei avvicinato e le hai offerto da bere. Lei, carina e sorridente, ti sta ad ascoltare mentre sfoderi tutte le tue armi. Ma che cosa sta facendo con i piedi?

A Ne ha fatto scivolare uno fuori dalla scarpa

B Li ha incrociati all'altezza delle caviglie

Se hai risposto A almeno 4 volte

Pare proprio che lei abbia un debole per te! Se fa un percorso assurdo per andare alla toilette, e mentre lo fa si sistema la gonna, significa che si sta mettendo in mostra perché desidera che tu la noti. Se poi ha indossato un abito rosso al vostro appuntamento, hai ottime probabilità che voglia sedurti. Infatti, gli uomini sono più attratti dalle donne vestite di rosso. E per istinto le donne indossano quel colore per fare colpo.

Se le risposte A sono da 1 a 3

La situazione è tutt'altro che rosea: lei non è interessata a te. Te lo dice in molti modi: incrociare le braccia al petto, giocare con il braccialetto, guardare verso il basso sono tutti segnali di chiusura. Se però hai risposto A alla domanda 2, potresti avere qualche chance: giocare con i capelli è un gesto ricorrente delle donne che vogliono sedurre. Nella stessa domanda, la risposta B è invece un secco avvertimento: scordati di sederle accanto!

Domande per lei

1. È già la seconda volta che uscite e anche questo incontro ti sembra stia andando bene. A un certo punto della cena ti rendi conto che lui…

A Imita ogni tuo gesto. Ti passi la mano sul mento e lui fa lo stesso, ti appoggi allo schienale della sedia ed ecco che lui fa altrettanto, sollevi il bicchiere e lui idem.

B Continua a guardare il bicchiere che ha davanti e si nasconde le braccia dietro la schiena

2. Lo vedi tutti i giorni in ufficio. Chiacchierate alla macchinetta del caffè e qualche volta siete usciti con gli altri colleghi per la pausa pranzo ma, per ora, nulla più. Osservalo meglio quando ti è seduto vicino. Che cosa vedi?

A Sta con le gambe aperte e i suoi piedi sono puntati verso di te

B Ha le gambe accavallate e oscilla il piede

3. Lo hai invitato a prendere un caffè. Siete seduti al tavolino. Cosa sta facendo?

A Tocca il tuo cellulare

B Si mette le mani sotto le cosce

4. Squilla il telefono e quando compare il suo nome sul display il cuore fa un tonfo. Già il fatto che ti abbia chiamato potrebbe deporre a tuo favore, ma ascolta attentamente la sua voce per avere più indizi. Com'è?

A Un po' più bassa del solito

B Più squillante più del solito

5. Lo vedi da un po' nel locale dove vai abitualmente a fare colazione. Ti piacerebbe avvicinarti, ma hai paura di fare una brutta figura. Prova a passargli accanto e ad attirare la sua attenzione, anche solo facendo rumore. Cosa fa?

A Alza lo sguardo dal giornale e lo riabbassa dopo averti guardato per almeno quattro secondi

B Alza lo sguardo dal giornale, lo riabbassa e si strofina il naso

6. Le distanze si sono ridotte. Il suo corpo è proteso verso il tuo. Riesci a vedere bene i particolari del suo viso. Se è interessato a te, che cosa cambia?

A Le sue pupille si dilatano

B Inarca le sopracciglia

7. L'incontro è andato bene e lui si è rivelato una persona piacevole. Cosa ti ha colpito di più del suo modo di fare?

A Ti ha fatto ridere molto

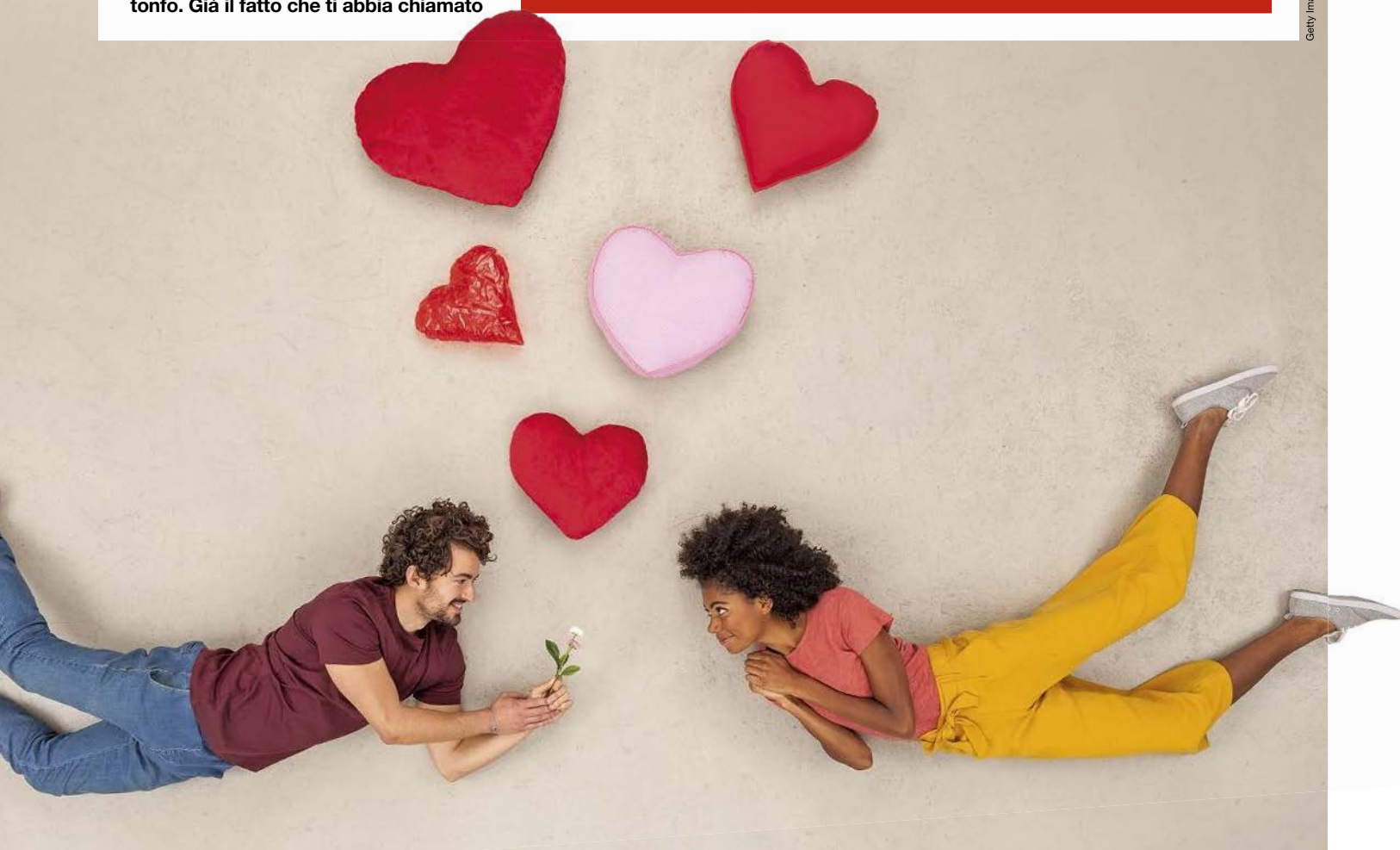
B È stato educato e garbato

Se hai risposto A almeno 4 volte

Gli piaci! Il linguaggio del corpo maschile è meno evidente di quello femminile, perché solitamente il suo corpo e il suo viso sono meno "espressivi". Ma se lui è attratto da te, manderà comunque dei segnali. Per esempio, inconsciamente chi è interessato a una persona ne assume i gesti, le espressioni facciali e le posture, con l'obiettivo inconscio di instaurare un legame. Gli psicologi chiamano questo modo di fare "effetto camaleonte".

Se le risposte A sono da 1 a 3

Rassegnati: lui non prova attrazione nei tuoi confronti. In particolare, dimenticalo subito se non ti ha fatta ridere ma è stato soltanto "garbato ed educato". Significa che non se la sente di investire energie in una relazione con te. Jeffrey Hall, docente di Comunicazione all'Università del Kansas (Usa), ha dimostrato che più un uomo fa ridere una donna, più lei ne è colpita. È un "trucco" che gli uomini usano spesso...



Getty Images

Sei un bravo persuasore?

Far cambiare idea agli altri è difficilissimo: la persuasione è una vera e propria arte. Con questo test, però, imparerete i trucchi più utili.

A cura di Marta Erba

Avete di fronte una persona convinta delle proprie ragioni, e volete a fargli cambiare idea. Come vi comportate? Sapete mettere in campo le strategie comunicative giuste e adottare le necessarie accortezze psicologiche? In altre parole: possedete l'arte della persuasione?
Mettetevi alla prova con questo test: rispondete "A" o "B", poi contate le risposte giuste e scoprirete quanto siete abili.

1. Se usiamo argomentazioni razionali convincenti, spiegate in modo chiaro e comprensibile, abbiamo buone probabilità di fare cambiare idea al nostro interlocutore.
A Falso
B Vero

2. Quale tra questi è il principio del bravo persuasore:
A «Quando si pattina su ghiaccio sottile, la salvezza sta nella velocità». Ralph Waldo Emerson (filosofo statunitense)
B «La goccia scava la pietra». Proverbio latino

3. Per essere un abile persuasore è necessario fare leva soprattutto su:
A La razionalità
B L'emotività

4. La prima cosa da fare per persuadere una persona delle nostre ragioni è:
A Parlare, illustrando in maniera chiara e il più possibile comprensibile le nostre idee
B Ascoltare le ragioni dell'altro e fargli delle domande

5. Per convincere l'altro della bontà delle nostre opinioni è meglio:
A Assumere la sua postura, imitarne i gesti e le espressioni
B Differenziarsi chiaramente

6. Il linguaggio di un bravo persuasore deve:
A Riprendere le parole e le espressioni dell'interlocutore
B Ogni tanto è bene inserire espressioni tecniche e specialistiche, per mostrare la propria competenza e superiorità intellettuale e inibire un po' l'interlocutore

7. Per riuscire a convincere l'interlocutore è meglio:
A Incantarlo con le parole senza dargli tempo di dibattere
B Lasciargli tutto il tempo per spiegare le sue posizioni

8. Discutere sui *social network* o via *mail*:
A Può aiutare, perché permette di esprimere le proprie posizioni in modo chiaro e inequivocabile
B È un problema, perché non si vede l'interlocutore in faccia

9. Quale delle due frasi che seguono è più utile per ribattere a una posizione palesemente sbagliata?
A Il tuo punto di vista è davvero interessante e mi ha colpito
B Nel tuo ragionamento mi pare di ravvisare una contraddizione

10. Se volete convincere il vostro interlocutore a modificare un'idea irrazionale, smentita dalla ricerca scientifica, è meglio:
A Spiegare nel modo più chiaro e paziente possibile le prove scientifiche che smentiscono la sua idea

Sorriso smagliante, sguardo aperto e il prodotto bene in mostra. La pubblicità è la scienza della persuasione

Getty Images

B Citare qualche conoscente o amico dell'interlocutore che ha cambiato idea dopo aver valutato le prove scientifiche

11. Quale di queste due frasi vi sembra più efficace nel vostro dibattito:

A «Ogni volta che la gente è d'accordo con me, ho la sensazione di avere torto»

B «Devo ancora conoscere una persona che non sia riuscita a convincere delle mie ragioni»

12. Nonostante le vostre argomentazioni siano eccellenti, il vostro interlocutore continua a mantenersi molto rigido nelle sue posizioni. Voi, quindi, come reagite?

A Non perdete la pazienza e continuate a portare prove a favore della vostra idea

B Ammorbidite le vostre posizioni

13. Per essere o per diventare un abile persuasore è decisamente meglio:

A Essere convinti della bontà delle proprie idee

B Essere disposti a mettere in dubbio le proprie idee

Risposte giuste:

1: A Fare cambiare idea a una persona è difficilissimo. L'essere umano è per sua natura un "conservatore cognitivo", cioè tende a mantenere le proprie idee anche di fronte a prove che dimostrano il contrario. Quando ci formiamo un'opinione, infatti, tendiamo a mettere in atto metodi molto poco razionali: classifichiamo come prove le informazioni che confermano le nostre idee e come eccezioni quelle che le smentiscono.

2: B Per persuadere qualcuno, la virtù principale da possedere è la pazienza. Procedendo lentamente, a piccole dosi, si arriva a modificare anche le posizioni più rigide. Secondo Howard Gardner, docente di Psicologia all'Università di Harvard, cambiare idea in breve tempo è quasi impossibile.
Andare lentamente permette di evitare che l'interlocutore eriga barriere difensive, rigide e insormontabili.
Di fronte a idee ben radicate, anche solo riuscire a insinuare qualche dubbio è già un risultato di cui essere soddisfatti.

3: B Per fare cambiare idea a una persona è molto utile, oltre che portare avanti argomentazioni razionali, appellarsi alle emozioni, agli istinti, a ragionamenti che sembrano filare, anche se in realtà non sono affatto logici. Questo perché tutti noi, anche se non ce ne rendiamo conto, nelle nostre scelte siamo sempre più guidati dalle emozioni che dai ragionamenti logici.

4: B Un punto chiave per portare l'interlocutore dalla vostra parte è mostrare disponibilità verso di lui e dargli modo di esprimere le sue ragioni. Invece che fare affermazioni, all'inizio ponete domande, mostrandovi curiosi, accoglienti e rispettosi.
Questo vi permette di stabilire una connessione emotiva. È infatti fondamentale capire e rispettare le emozioni dell'altro.

5: A Per favorire la connessione con l'interlocutore può essere utile assumere una postura a lui speculare e imitarne i gesti e le espressioni del viso, naturalmente senza esagerare, per non farlo sentire preso in giro.
L'obiettivo è quello di entrare in sintonia con l'interlocutore per trasmettere il messaggio "sono simile a te".

6: A Sintonizzate il vostro linguaggio con quello dell'altro, riprendendo esplicitamente le parole e le espressioni che usa.
Evitate invece di atteggiarvi a professore, atteggiamento che aumenta le distanze, raffredda il rapporto e spinge l'altro ad affilare le armi. A nessuno piace essere trattato da "inferiore": se fate il saputello, la battaglia è persa in partenza.

7: B Date la possibilità al vostro interlocutore di argomentare, anzi, di fare un vero e proprio comizio, senza interromperlo e facendogli solo alcune domande per chiarire i punti oscuri del suo ragionamento, ma senza che ciò appaia una provocazione.
A volte si darà da solo la zappa sui piedi. Sfruttate cioè la cosiddetta "illusione della conoscenza profonda": si è convinti di sapere molte cose, ma quando si è costretti ad andare a fondo prima o poi ci si impantana.

8: B Le discussioni *online* sono prive del linguaggio corporeo, necessario per sintonizzarsi con l'altro e per correggere il tiro quando il discorso prende la piega sbagliata.
Inoltre, *scripta manent*: chi si è espresso in un senso per iscritto, difficilmente ritornerà sulle sue idee, specie se la discussione avviene in una piattaforma pubblica.

9: A Prima di ogni "affondo" è importante stimolare l'autostima dell'altro, valorizzando i punti buoni dei suoi ragionamenti, mostrando apprezzamento. Infatti, se una persona si sente accettata e considerata, invece che sfidata, sarà più propensa a rivedere le sue posizioni e perfino ad accettare idee diverse dalle sue.
Assecondare la visione dell'interlocutore non vuol dire sposare la sua tesi, ma sottolineare le sue "buone ragioni" e mostrare di comprenderle. È un buon metodo per disarmarlo.

10: B Per rendere concrete le nostre argomentazioni sono più utili immagini vivide oppure esempi tratti dall'esperienza dell'interlocutore (per esempio, citare amici o conoscenti), piuttosto che la spiegazione di teorie complesse.
Insistere sulla fallacia di una convinzione irrazionale, in genere, ottiene solamente di rinforzarla.

Più testardo di un mulo? Le armi per convincere un persona a cambiare la propria idea esistono. E diventare un bravo persuasore non è impossibile.

11: A Le affermazioni paradossali (come questa di Oscar Wilde) sono utili a sgretolare le certezze e mandano l'altro in confusione, rendendolo più predisposto a lasciare spazio alle idee altrui. Per questo ne faceva largo uso Milton Erickson, il fondatore dell'ipnosi moderna. Mostrarsi troppo sicuri di sé, invece, può portare l'altro a irrigidirsi.

Getty Images

12: B Quando qualcuno è particolarmente resistente, occorre chiedersi: non è che per caso siamo noi, con il nostro tentativo di fargli cambiare idea, gli artefici del suo irrigidimento? Molte persone si autopersuadono sempre di più della propria idea a mano a mano che qualcuno la mette in dubbio. Questo significa che insistere troppo rischia di essere controproducente, molto meglio fare qualche passo indietro.

13: B Per essere un bravo persuasore è importante, paradossalmente, non dare per scontato di avere ragione. Partire con la certezza che la propria idea sia quella giusta, infatti, potrebbe far sentire il vostro interlocutore manipolato e preso in giro. Essere invece disposti a cambiare idea in presenza di elementi nuovi che mostrano la questione sotto una luce diversa rende invece più credibili e più autentici, e di conseguenza più efficaci.

Meno di 5 risposte esatte:

BULLO.
Hai ancora un bel po' di strada da fare per diventare un bravo persuasore. Essere troppo convinti delle proprie idee e tentare di manipolare l'altro vuol dire avere difficoltà a tollerare la complessità della vita e delle relazioni. Forse credi di essere razionale senza in realtà esserlo. Con le tue modalità, il tuo interlocutore finirà per convincersi ancora di più delle proprie ragioni.

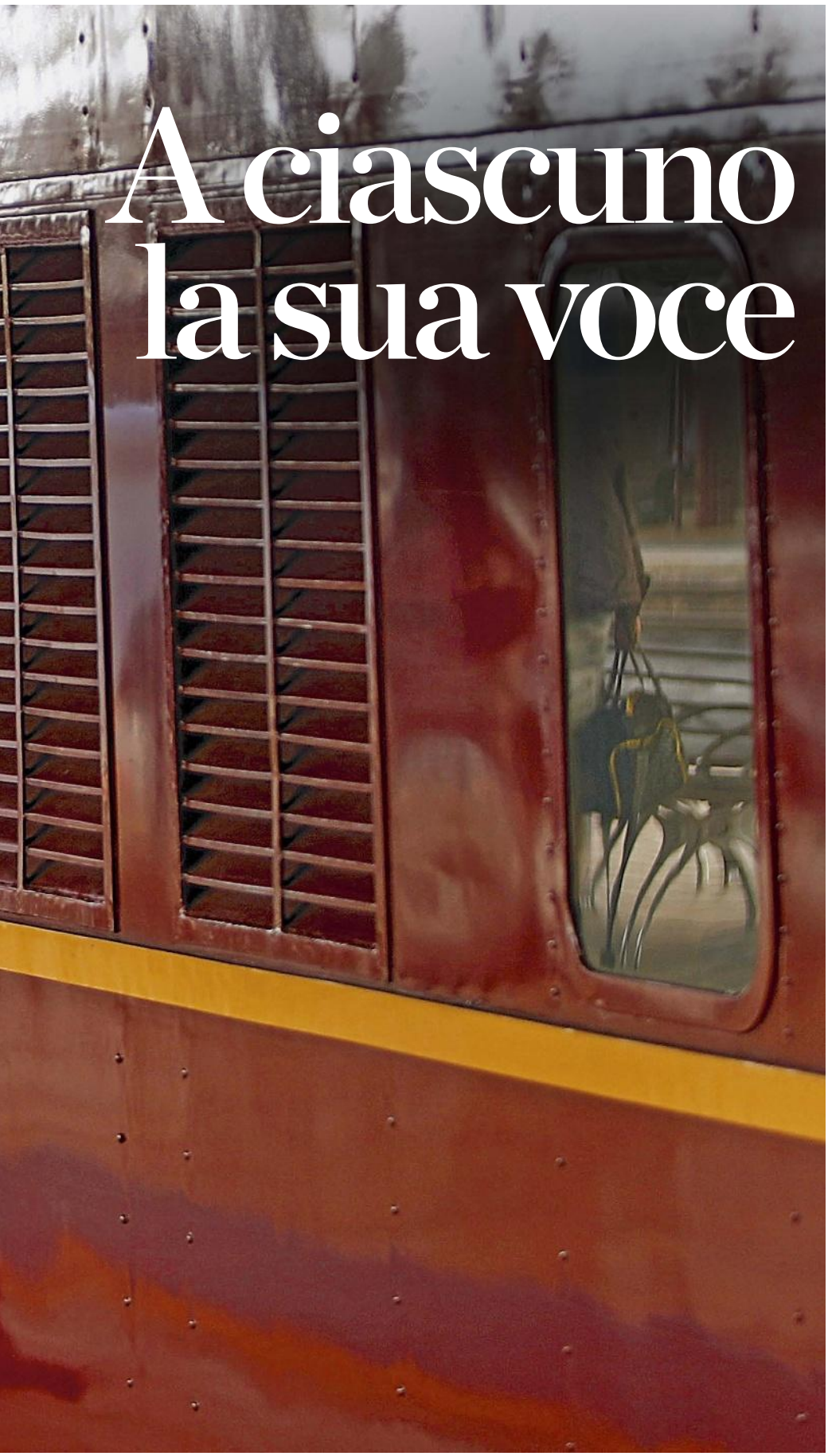
Da 5 a 10 risposte esatte

BUON INTERLOCUTORE.
Sei sulla buona strada. Hai capito che l'arte della persuasione è complessa, che servono pazienza e sottili abilità psicologiche più che la forza delle proprie idee. Ti consigliamo di leggere attentamente le risposte alle domande di questo test, potrebbero aiutarti a colmare le tue lacune.

Oltre 10 risposte esatte

PERSUASORE.
Sei decisamente un abile persuasore. Probabilmente sei anche incuriosito dagli altri, li rispetti e sai riconoscere e valorizzare le loro "buone ragioni". Non consideri il tuo interlocutore uno stupido da convincere ma una persona che può contribuire ad arricchire la tua saggezza e la tua esperienza: tutti aspetti imprescindibili per indurre nell'altro un cambiamento di prospettiva o di posizione.

A ciascuno la sua voce



Reuters/Contrasto

Come le impronte digitali, tonalità e timbro sono unici. Ma gli anni che passano e lo stile di vita li modificano. Per questo, dobbiamo averne cura.

Dove nasce la voce? Molto probabilmente la prima risposta che viene in mente è "nelle corde vocali". Tuttavia, queste rappresentano solo un tassello nel complesso meccanismo della fonazione (cioè della produzione di suoni).
Potrà sembrare strano, ma tutto inizia con il respiro. Durante l'espirazione, il flusso d'aria che arriva dai polmoni attraversa le corde vocali, due pieghe costituite da un particolare tessuto vibrante e da muscoli, poste a livello della laringe, una sorta di scatola cartilaginea. Il risultato è l'emissione di un suono, che però non è ancora quello che arriva alle orecchie.

IMPRONTE "DIGITALI" VOCALI. Il movimento vibratorio delle corde vocali è caratterizzato da una frequenza specifica, che impartisce alla voce la tonalità tipica di ogni individuo.
Per comprendere meglio questo concetto, l'acustica ci viene in aiuto e definisce la frequenza come il numero di oscillazioni al secondo di un'onda sonora: essa determina l'altezza di un suono, cioè se è acuto oppure grave. Nella donna le corde vocali vibrano generalmente a una frequenza compresa tra 200 e 220 cicli al secondo, mentre nell'uomo tra i 100 e i 120 cicli al secondo: questo spiega perché le voci femminili sono più acute rispetto a quelle maschili. Le corde voca-

Un emulo di Elvis Presley, considerato dai più "la voce più bella di tutti i tempi".

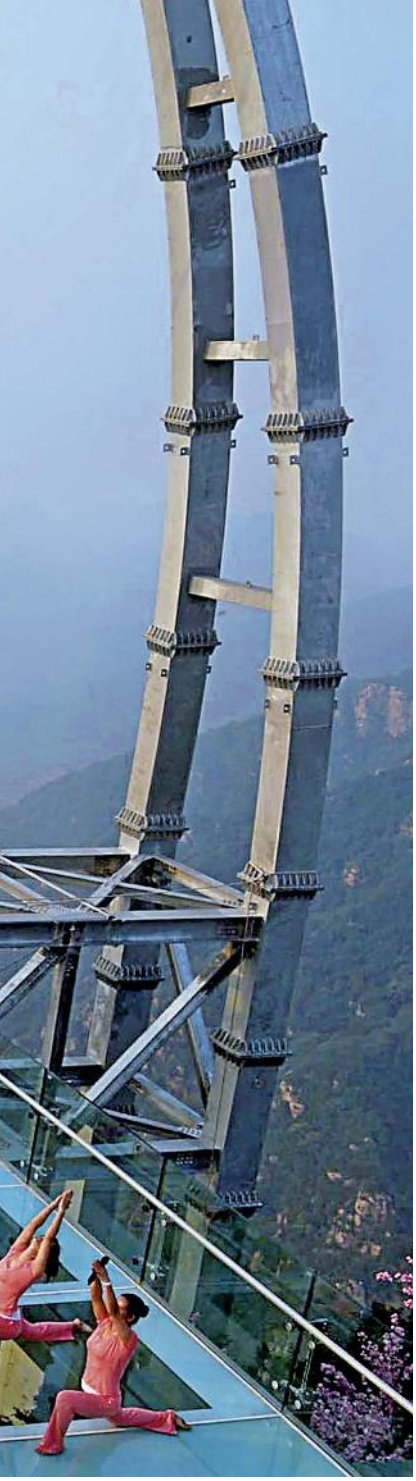
Afp/Getty Images

Le corde vocali femminili vibrano a una frequenza compresa tra 200 e 220 cicli al secondo, circa il doppio di quella maschile

li durante la fonazione si avvicinano fra loro: la resistenza che oppongono al passaggio dell'aria è uno degli elementi che determinano il volume. Più le corde sono serrate, maggiore sarà la pressione che il flusso d'aria dovrà esercitare per attraversarle e più il volume sarà alto.

Ma, come detto sopra, la voce generata a livello della laringe non è quella che sentiamo realmente. Si tratta, infatti, di un "suono grezzo", che viene modulato durante il suo passaggio nei cosiddetti risuonatori, rappresentati da faringe, cavo orale e fosse nasali. Queste cavità modificano il suono, impartendo le caratteristiche timbriche tipiche di ogni persona.

OTTIMIZZARE I SUONI. «I professionisti della voce, come cantanti e attori, apprendono come sfruttare al meglio il legame tra respirazione, movimento della laringe ed effetto dei risuonatori», spiega Giovanna Cantarella, responsabile del Servizio di laringologia e foniatria del Policlinico di Milano. «Per esempio, in genere nella produzione di suoni più acuti la laringe viene portata in alto; ma i cantanti lirici utilizzano i muscoli del collo per tenere la laringe in una posizione più bassa e sfruttare la risonanza delle cavità, ottenendo così suoni amplificati e più ricchi dal punto di vista timbrico». All'azione di respirazione, corde vocali,



Cinesi fanno yoga su una piattaforma a Pechino. Il relax giova alla voce.

Stretching vocale

Come per gli atleti, anche per i professionisti della voce è importante la fase di riscaldamento. Esistono semplici esercizi che possono essere messi in pratica da tutti, con l'obiettivo di mantenere in allenamento le corde vocali e prevenirne l'affaticamento.
VOCALIZZI. «Si può iniziare con lo *stretching* di capo, braccia e spalle, e poi effettuare alcuni profondi sbadigli e massaggiare circolarmente le guance con le dita, per sciogliere i muscoli coinvolti nella fonazione», spiega Anna Clara Ciabatta, logopedista del Policlinico di Milano. «Per allungare e decomprimere le corde vocali si possono anche fare esercizi di vocalizzazione che consistono, per esempio, nel mantenere una emme prolungata per 1 o 2 minuti, salendo e scendendo di tonalità. Oppure produrre lunghi trilli linguali (*trrr*) o labiali (*brrr*)».
Questi esercizi sono utili soprattutto per chi parla per molte ore al giorno, come per esempio gli insegnanti.

laringe e cavità di risonanza si aggiunge poi quelle di lingua, palato e labbra – che con il loro movimento contribuiscono all'articolazione dei differenti suoni – e di numerosi muscoli fra cui il diaframma, i muscoli addominali, quelli del torace e del collo, che contraendosi regolano la tonalità e le caratteristiche timbriche.

CAMBIAMENTI DELL'ETÀ. Tonalità e timbro sono equiparabili alle impronte digitali, ma si modificano nel tempo. Il più importante cambiamento si verifica con la pubertà e dipende dalla tempesta ormonale tipica di quell'età.
La variazione dell'estensione vocale si avverte di più nei ragazzi: il testosterone, infatti, porta a un abbassamento della tonalità di due ottave. Nel sesso femminile, invece, l'effetto degli estrogeni determina la riduzione di un'ottava.
Seppur meno evidente, la voce subisce delle modificazioni anche con l'invecchiamento, quando il calo dei livelli ormonali determina la riduzione della massa muscolare e secchezza delle mucose. Di conseguenza, la voce diventa più flebile e viene compromessa la capacità di modularla, nel canto ma anche nel parlato. Inoltre, nelle donne il tono si abbassa, mentre negli uomini tende ad alzarsi.

REGOLARE IL VOLUME. Il complesso meccanismo della fonazione è dunque uno strumento delicato, che cambia con il tempo ma può essere compromesso anche da un uso improprio. Mettere sotto sforzo i muscoli e i tessuti vibranti delle corde vocali, infatti, favorisce la comparsa di ematomi, gonfiori, noduli e polipi. È bene sottolineare che l'affaticamento vocale non dipende dal numero di ore di utilizzo della voce, ma soprattutto dal volume con cui si parla.
La prima regola per prevenirlo, quindi, è non urlare. «Negli ambienti rumorosi o ampi, è importante avvicinarsi al proprio interlocutore per facilitare la lettura del labiale, oppure usare il microfono, se si parla a una platea», raccomanda Giovanna Cantarella. «Inoltre, è fondamentale fare delle pause, per favorire ▶

A tono con le emozioni

Le emozioni modificano la voce, e a notarlo sono soprattutto i bambini. Con il tempo questa capacità si perde, ci si focalizza più sul significato delle parole che sull'aspetto emotivo. Un modo per allenarsi a cogliere le emozioni nella voce è ascoltare la tv a occhi chiusi e indovinare lo stato d'animo di chi parla.
Ma quali sono le caratteristiche vocali delle emozioni?

FELICITÀ. La voce è melodica e dal tono squillante, con ampie oscillazioni del timbro. Il volume è elevato e caratterizzato da un crescendo al termine delle frasi.

TRISTEZZA. La voce è profonda, monotona. L'articolazione delle parole è contraddistinta da pause molto lunghe.

NOIA. La voce non presenta variazioni, è piatta. L'impressione trasmessa è quella di non aver voglia di parlare. Le parole escono a fatica e in maniera molto lenta.

ANSIA. La voce debole ricorda lo stridio di una corda di violino. Il parlato è svelto e caratterizzato da accelerate improvvise, interrotte da respiri veloci a bocca aperta.

PAURA. La voce è stridula, a volte tremolante. Le parole sono spezzate da pause lunghe e intercalari come "uhm", "ehm". Possono verificarsi balbuzie.

RILASSATEZZA. La voce è sonora, il tono basso ed armonioso. Il parlato è lento e cadenzato con frasi lunghe.

COLLERA. La voce è metallica, il volume alto e l'articolazione delle parole è veloce.

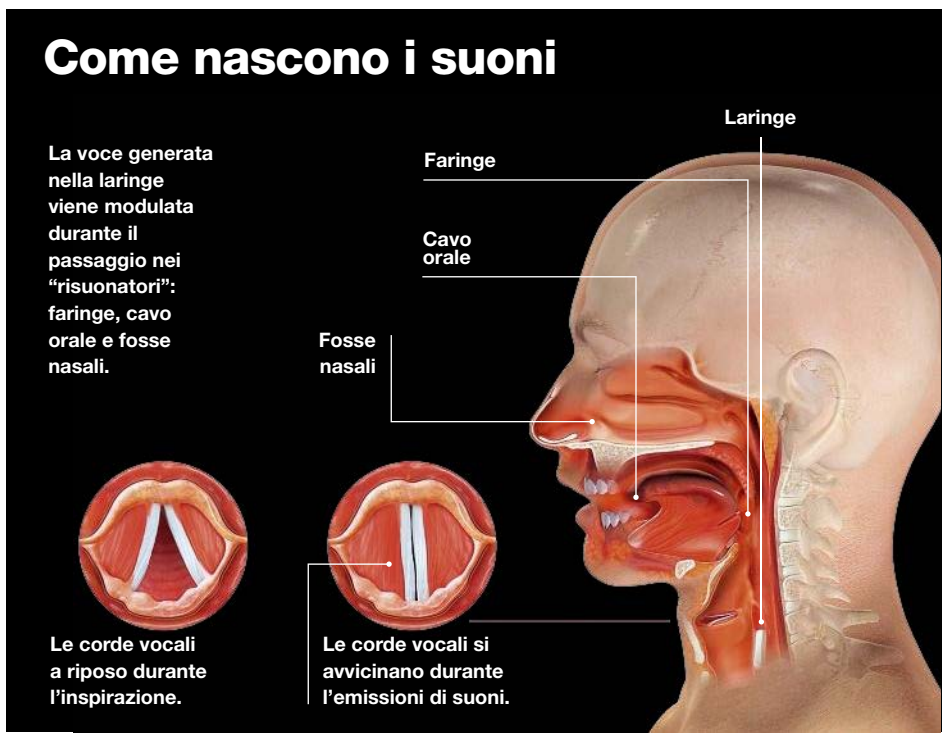
PIACERE. La voce è calda e dal tono gradevole e melodico. Il parlato è abbastanza veloce e presenta pause brevi.

DISPREZZO. La voce è profonda, il volume basso, le pause brevi e le parole sembrano uscire a forza.

Reuters/Contrasto

Le cantanti del coro del Galles si esibiscono all'*Eurovision Choir of the Year* 2017.

L'affaticamento vocale dipende dal volume della voce e non da quanto a lungo parliamo. Non fa bene urlare ma neppure bisbigliare



Science Photo Library/Agf

la respirazione ed evitare di parlare troppo velocemente, arrivando alla fine della frase senza fiato. Ma anche bisbigliare fa male, perché in questo caso la voce è prodotta sforzando la muscolatura laringea e portando le corde vocali in una postura scorretta».

PER UNA VOCE SANA. In generale, però, a influire sulla salute degli organi della fonazione contribuiscono molte abitudini e stili di vita. Il fumo, per esempio, fa infiammare le corde vocali e, compromettendo la respirazione, interferisce con il meccanismo di produzione dei suoni. Per questo la voce di chi fuma da molti anni è spesso roca.

D'altra parte, l'attività fisica ha sempre un effetto positivo, perché favorisce il mantenimento di una postura corretta (ovvero, di un buon allineamento fra capo e collo) e migliora in tal modo la respirazione.

L'idratazione è poi fondamentale: le corde vocali, infatti, sono rivestite da uno strato di muco che le protegge e che può però ridursi se non si beve abbastanza (il consiglio è di bere almeno due litri di acqua al giorno), oppure se si vive in un ambiente troppo secco. «La percentuale di umidità in casa e nei luoghi in cui trascorriamo molto tempo andrebbe mantenuta sempre attorno al 30 per cento in inverno e al 40 per cento in estate», consiglia Cantarella. «Se non si dispone di un apparecchio umidificatore, si può anche ricorrere ai vecchi rimedi della nonna, come i fumenti a base di bicarbonato, di camomilla oppure di sostanze balsamiche».

Valentina Meschia

MONDADORI SCIENZA S.P.A.

Sede Legale in Milano - Via Battistotti Sassi, 11/A - Capitale Sociale Euro 2.600.000,00
Codice fiscale e Registro delle Imprese di Milano n° 09440000157
Pubblicazione in adempimento e secondo le modalità della legge 5 agosto 1981 n. 416
così come modificata dalla legge 23 dicembre 1996, n. 650

Stato Patrimoniale al 31 dicembre 2017 **ATTIVO**	(Valori in Euro)
Attività immateriali	331
Altre immobilizzazioni materiali	62.872
Immobili, impianti e macchinari	**62.872**
Attività per imposte anticipate	74.047
Altre attività non correnti	13.030
TOTALE ATTIVITÀ NON CORRENTI	**150.280**
Crediti tributari	152.175
Altre attività correnti	450.296
Rimanenze	536.346
Crediti commerciali	2.063.912
Altre attività finanziarie correnti	10.017.157
TOTALE ATTIVITÀ CORRENTI	**13.219.886**
TOTALE ATTIVO	**13.370.166**

PASSIVO	(Valori in Euro)
Capitale sociale	2.600.000
Riserva sovrapprezzo azioni	710
Altre riserve e risultati a nuovo	535.531
Utile (perdita) dell'esercizio	1.086.646
TOTALE PATRIMONIO NETTO	**4.222.887**
Fondi	205.549
Indennità di fine rapporto	709.602
TOTALE PASSIVITÀ NON CORRENTI	**915.151**
Debiti per imposte sul reddito	373.820
Altre passività correnti	4.628.430
Debiti commerciali	3.229.689
Debiti verso banche e altre passività finanziarie	189
TOTALE PASSIVITÀ CORRENTI	**8.232.128**
TOTALE PASSIVO	**13.370.166**

Conto Economico	**Esercizio 2017** (Valori in Euro)
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	**17.265.334**
Rimanenze	(46.063)
Costi per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	1.873.669
Costi per servizi	9.390.066
Costo del personale	4.890.389
Oneri (proventi) diversi	(471.286)
MARGINE OPERATIVO LORDO	**1.536.432**
Ammortamenti di immobili, impianti e macchinari	34.125
Ammortamenti e svalutazioni delle attività immateriali	1.127
RISULTATO OPERATIVO	**1.501.180**
Proventi (oneri) finanziari	2.970
RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE	**1.504.154**
Imposte sul reddito	417.504
RISULTATO NETTO	**1.086.646**

Prospetto di dettaglio dei ricavi delle attività editoriali al 31 dicembre 2017	
RICAVI DELLE VENDITE DI COPIE	13.710.109,00
RICAVI DELLA VENDITA DI SPAZI PUBBLICITARI	1.652.221,00
di cui diretta	151.374,00
di cui tramite concessionaria	1.500.847,00
RICAVI DA EDITORIA ON LINE	899.672,00
di cui per abbonamenti	-
di cui per pubblicità	899.672,00
RICAVI DA VENDITA DI INFORMAZIONI	677.167,00
RICAVI DA ALTRA ATTIVITÀ EDITORIALE	309.129,00
TOTALE RICAVI	**17.248.298,00**

Come diceva la nonna

Ogni lingua segue il destino del popolo che la parla. Per stare al passo con i tempi, accoglie parole di altre culture e ne crea di nuove. Ma può anche morire.

Oggi per noi è normale salutare gli amici con un sonoro "ciao!". Ma fino all'inizio del secolo scorso questa parola non esisteva affatto e i saluti erano affidati ai più formali "buongiorno" e "arrivederci". È solo grazie al dialetto veneziano, che usava come ossequio un po' pomposo l'espressione "s'ciavo" (cioè schiavo, sottinteso: vostro), che questo vocabolo è ora presente nei nostri dizionari e sulle nostre bocche.
Ma "ciao" è solo uno dei tanti esempi che testimoniano come l'italiano e tutte le altre lingue cambino nel tempo.

NASCITA E MORTE. «Tutte le lingue mutano, nella loro parte orale più che in quella scritta», spiega Paola Cotticelli, docente di Linguistica e glottologia all'Università di Verona. «Nel tempo, si modificano le strutture delle frasi, la grammatica, il suono e ancora di più i vocaboli, che nascono *ex novo*, scompaiono, oppure acquisiscono un significato diverso da quello

Getty Images

Circa 100 tribù della Papua Nuova Guinea partecipano all'annuale Goroka Show, nato negli anni '50 per favorire gli scambi culturali.

L'italiano porta le tracce della nostra storia. Gran parte dei termini ha origini latine, ma molti derivano dal francese, dalle lingue germaniche, dall'arabo e dal turco

originario». Prendiamo per esempio la parola "casino": in origine indicava la piccola dimora di campagna dove i nobili si ritiravano tra una battuta di caccia e l'altra, poi è stata usata per le case di tolleranza. Oggi è soprattutto sinonimo di disordine e baccano.
«I motori che agiscono su una lingua sono molteplici», racconta Elisabetta Magni, docente di Linguistica storica all'Università di Bologna. «Fra questi, i cosiddetti fattori interni alla comunicazione: chi parla ha la necessità di farsi capire e questo può produrre variazioni che con il tempo sono assimilate da tutti. Ma anche gli errori o le mode possono far nascere nuove parole, o mutare l'uso che si fa di un'espressione».

CONTAMINAZIONI. Ogni lingua, poi, è permeabile a ciò che accade nel mondo a cui è strettamente legata. «Le condizioni sociali, culturali e storiche in cui vive la comunità di parlanti sono tutti fattori che spingono al cambiamento», spiega Magni. «Per esempio, una scoperta scientifica o un'innovazione tecnologica possono introdurre nuove espressioni (si pensi a tutte quelle legate al mondo dell'informatica, *Ndr*). Ma conta moltissimo anche l'interferenza linguistica, che si verifica quando due popoli si incontrano e iniziano a condividere il territorio, oppure ad avere relazioni commerciali o culturali. In questi casi, tra i cambiamenti più comuni c'è il prestito lessicale, che si verifica quando una parola straniera entra stabilmente nel vocabolario, magari adattata e modificata». Queste contaminazioni esistono un po' in tutti i Paesi, Italia inclusa. Pur essendo costituito per la maggior parte da vocaboli di origine latina, il nostro lessico ha infatti accolto molti termini dal francese (per esempio "cretino", che ▶

Pronto, chi fischia?

Tra le foreste rigogliose delle montagne dello stato di Oaxaca, nel Messico Meridionale, è comune sentire fischi e cinguettii. Non sono però gli uccelli tropicali a produrre questi suoni, ma il popolo dei Mazatechi, che ha sviluppato una lingua fischiata in aggiunta a quella parlata. In questo modo, i Mazatechi riescono a comunicare a grandi distanze tra gli impervi pendii e le vallate che caratterizzano la regione. PATRIMONIO DELL'UNESCO. Di queste lingue fischiate, nate soprattutto in zone montuose, ne esistono circa 70 in tutto il mondo. Tra le più studiate c'è il *silbo gomero*, utilizzato sull'isola di La Gomera, nell'arcipelago delle Canarie. Ideato dall'ormai scomparso popolo indigeno Guanci, che ha abitato queste isole per millenni, e appreso dai pastori spagnoli dopo la colonizzazione delle Canarie, il *silbo* permette di esprimere ogni tipo di messaggio. Nel secolo scorso ha subito un forte declino, ma grazie all'impegno delle istituzioni ora è materia obbligatoria di studio nelle scuole, ed è conosciuto da circa 22.000 persone. Nel 2009 l'Unesco lo ha incluso nel Patrimonio orale e immateriale dell'umanità.

Scampagnata in Islanda. In questo Paese, piuttosto isolato, la lingua è simile a quella parlata nel Medioevo.

Un africano dello Zimbabwe impara la Danza del leone a Dalian, in Cina, durante uno scambio culturale tra Cina e Africa.

La lente del linguaggio

La lingua è un filtro che ci fa cogliere sfumature diverse della realtà. Jubin Abutalebi, neurologo cognitivista e docente di Neuropsicologia dell'Università San Raffaele di Milano, spiega come.

La lingua madre condiziona la nostra visione del mondo?
Può accadere. Basti pensare, per esempio, alla parola drago. In cinese questo termine indica un animale fantastico e pauroso, che però è anche simbolo di fortuna, forza, saggezza. Per questo, un cinese vedrà il drago in modo diverso rispetto a un occidentale. Tuttavia, la rappresentazione che il cervello fa di un concetto è modulata in vari modi e il linguaggio è solo uno di questi. Prendiamo il caso degli *enfant sauvage*, ragazzi cresciuti isolati dagli altri esseri umani: pur non essendo mai stati esposti al linguaggio, hanno un'idea molto precisa delle cose e degli oggetti con cui hanno a che fare.

Il linguaggio influenza anche la personalità?
Sì, perché modella il cervello e le nostre capacità. Per esempio, studi recenti hanno dimostrato che quando si parla una seconda lingua si è meno condizionati dalle emozioni. Questo accade perché il bagaglio emotivo è maggiormente trasmesso tramite l'uso della madrelingua.

Parlare la stessa lingua unisce?
Sì, la lingua è un collante importante per la società. Esperimenti condotti su bambini molti piccoli, non ancora influenzati da fattori sociali e culturali, mostrano che la lingua è superiore alle caratteristiche etniche nell'avvicinare o allontanare le persone. Se a un bambino si chiede di scegliere con chi giocare, preferirà farlo con un compagno che parli la sua lingua, anche se appartiene a un'etnia diversa, anziché con uno della sua stessa etnia, che però parli con accento straniero.

I nativi delle Seychelles, nell'Oceano Indiano, parlano il *kreol*, derivato dal francese.

Getty Images/Robert Harding World Imagery

Delle 6.000-7.000 lingue parlate al mondo, circa 400 sono a rischio di estinzione. E moltissime sono già scomparse, perché non c'è più nessuno che le conosce

Getty Images

Nonno e nipote vivono nella città di Bath, in Giamaica, Caraibi, dove si parla il *patois* giamaicano.

deriva da *crétin*) e dalle lingue germaniche. Anche l'arabo ha lasciato diverse testimonianze della sua presenza nella Penisola: le parole zucchero e algebra, per esempio, derivano da *sukkar* e *al-jabr*. Così come esistono diverse tracce del contatto con il turco: turbante deriva da *tülbent* e yogurt da *yoğurt*. Insomma, il vocabolario italiano è lo specchio dei mille incontri che la nostra gente ha vissuto nei secoli.

Ma se da un lato accade che gli scambi facilitino il cambiamento, dall'altro è vero anche che più una popolazione è isolata, più la sua lingua sarà poco incline ai cambiamenti: l'islandese moderno, per esempio, è ancora simile a quello parlato nel Medioevo.

L'IMPORTANTE È CAPIRSI. Quando il contatto tra due lingue si fa più prolungato, può persino nascere un idioma nuovo, anche se rudimentale. È il caso dei *pidgin* – in tutto circa 200 linguaggi – che si sono sviluppati in seguito all'espansione coloniale europea, e che quasi sempre hanno una base di inglese, portoghese o spagnolo, cui si aggiungono molte parole di origine locale.

In genere, le comunità colonizzate usano il nuovo codice solo in caso di necessità; «quando però i rapporti si evolvono e la comunicazione non è più ristretta a specifici ambiti, il *pidgin* può trasformarsi in una lingua più complessa, detta creola, che diventa allora la lingua madre delle nuove generazioni e possiede caratteristiche strutturali proprie, sia nella forma scritta sia in quella parlata», riprende Cotticelli. È accaduto molte volte, per esempio con il *kreol* delle Seychelles, il *krio* della Sierra Leone, il *tok pisin* della Papua Nuova Guinea, il *patois* giamaicano.

SAO KO KELLE TERRE... L'italiano, parlato da circa 70 milioni di persone in Italia e nel resto del mondo, ha una storia e un'evoluzione molto più complicate. La sua origine è nota. «Durante l'Impero romano, dal latino parlato emerse lentamente il volgare. O meglio, si svilupparono i tanti volgari della Penisola e dei territori governati da Roma», spiega Marco Biffi, docente di Linguistica italiana all'Università di Firenze. «Dopo la caduta dell'Impero, nel 476 d.C., il processo evolutivo continuò, ma la prima attesta-

zione scritta in volgare è solo del 960 d.C.. Si tratta dei *Placiti Capuani*, atti notarili in cui sono trascritte le parole dei testimoni di una lite tra un feudatario e un convento di Benedettini, per i confini dei territori».
Parole che suonavano così: "Sao ko kelle terre, per kelle fini que ki contene, trenta anni le possette parte Sancti Benedicti...." ovvero: "So che quelle terre, entro quei confini che qui sono indicati, per trenta anni le ebbe in possesso il monastero di San Benedetto".

Per arrivare all'italiano di oggi ci sarebbe voluto ancora un bel po'. «Infatti, è soltanto con il passare dei secoli, e la supremazia del volgare toscano sugli altri, che la nostra lingua prende forma», prosegue Biffi. «Nel 1612 fu infine compilato il Vocabolario degli accademici della Crusca, il primo modello condiviso, almeno per lo scritto. Ma si dovrà aspettare fino agli anni Settanta del secolo scorso perché gli italiani parlino e capiscano davvero tutti la stessa lingua», conclude l'esperto.

DESTINO SEGNATO. Insomma, una lingua nasce, si evolve tra una miriade di influenze, avventure sociali, scientifiche e storiche. Ma può anche morire: delle 6.000-7.000 lingue parlate al mondo, circa 400 sono a rischio di estinzione e moltissime sono già scomparse, perché non esiste più nessuno che le conosca.
Questo sarà anche il destino del *taushiro*, un antico idioma della foresta amazzonica, quando il settantenne Amadeo García García, il solo che la parla, morirà.

Paola Grimaldi

L'ABITO NON FA IL MONACO, MA DICE COME SEI

La scelta del look è meno frivola di quanto pensiamo. Perché rivela la nostra personalità e influenza i comportamenti degli altri.

Per gli esperti non c'è dubbio: il look comunica qualcosa di così importante che influenza il comportamento degli altri. Secondo gli psicologi, infatti, la reazione è completamente diversa se ci troviamo davanti a un giovane in giacca e cravatta che fuma in treno, o se la stessa infrazione è commessa da un ragazzo con i jeans strappati e una maglietta approssimativa. Il motivo? Il bel vestito spinge a utilizzare un tono educato e rispettoso; mentre un modo di vestire poco curato porta a giudicare negativamente la persona e a essere meno indulgenti.
Anche le diverse divise hanno un importante impatto su di noi. Basti pensare a come cambia il nostro modo di relazionarci e interagire quando siamo in presenza di medici, militari o religiosi.

VESTITI CON PERSONALITÀ. Il modo in cui vogliamo apparire è paragonabile all'assemblaggio di un mosaico: decidiamo, una dopo l'altra, le tessere che meglio comunicano la nostra immagine. Il look, infatti, trasmette una grande quantità di messaggi, che dipendono dall'età, dal sesso e dalla cultura. E non conta solo la scelta dell'abbigliamento, ma anche quella del profumo o di un gioiello, la decisione di farsi un *piercing* o un tatuaggio, oppure di cambiare taglio o colore dei capelli.
Secondo uno studio, pubblicato su *Personality and Social Psychology Bulletin*, quando si sceglie di indossare un abito, si decide anche in che modo mostrarsi agli altri, rivelando così un diverso grado di sicurezza, spontaneità e creatività. Per esempio, sono segnali evidenti della propria natura la disinvoltura con cui si ▸

Reuters/Contrasto

Tatuaggi sul corpo per lanciare dei messaggi, per farsi notare, per seguire la moda. Una mania che piace a molti.

Una signora inglese molto originale. Il colore viola indica un animo sensibile.

I colori non sono scelti a caso. Tinte come il rosso, il giallo, l'arancione o il bianco denotano un carattere forte e una grande fiducia in se stessi

Reuters/Contrasto

Eyevine/Contrasto

La definizione del look fa parte del processo di maturazione. E, specie nei giovani, rafforza i legami nel gruppo.

indossa una t-shirt sgargiante o un abito aderente anziché il solito jeans, oppure la vergogna di portare una mini continuamente tirata giù con la mano, come se servisse ad allungarla.
I colori, poi, comunicano moltissimo. Tinte appariscenti come rosso, arancione e giallo, ma anche il bianco, che non nasconde niente, denotano forte personalità e una grande fiducia in se stessi; il verde, il marrone e il blu sono invece preferiti dalle persone che non amano apparire e hanno un temperamento tranquillo e riservato. Del viola, poi, si dice che si ama o si odia: chi sceglie questo colore sembra avere un animo sensibile, che gli consente di apprezzare le piccole cose, anche quelle più nascoste. Infine, il nero: è il più indossato perché considerato elegante, adatto a ogni occasione e perché si abbina a tutti i colori. Ma non è certo la scelta degli anticonformisti.

TUTE E TAILLEUR. Detto questo, risulta chiaro come sia possibile sfruttare il forte impatto che il nostro modo di vestire ha sugli altri, non solo per comunicare, ma per entrare in maggior contatto ed empatia.
I risultati di un esperimento condotto dall'Università della Virginia, e pubblicato sul *Journal of Nonverbal Behavior*, lo dimostrano chiaramente. I ricercatori hanno mandato alcune donne in tailleur e altre in tuta da ginnastica a chiedere una moneta per telefonare, in un aeroporto e alla stazione degli autobus. Le signore ben vestite hanno ottenuto più monete in aeroporto, quelle più sportive alla stazione dei bus. L'abito, insomma, può influenzare l'atteggiamento delle persone anche in base al contesto in cui si trovano.
La nostra percezione degli altri, inoltre, dipende da quanto il loro modo di vestire è simile al nostro. Per tale ragione, è importante scegliere con attenzione il look soprattutto negli incontri importanti come un colloquio di lavoro, un esame o un appuntamento speciale.

PROVE DI IDENTITÀ. La definizione della propria immagine fa parte del processo di maturazione individuale. Che, soprattutto quando si è giovanissimi, è trainato da due spinte opposte: da una parte, c'è la volontà di distinguersi e apparire, cui corrisponde un look a volte sopra le righe e comunque tale da attrarre sempre l'attenzione. Dall'altra, invece, c'è chi preferisce scomparire e indossare vestiti comuni, per confondersi nella massa, o "proteggersi" e mimetizzarsi con tute larghe e felpe, spesso di colori scuri.
«Per gli adolescenti il modo di vestire è davvero rilevante, perché li aiuta a creare in maniera autonoma la propria identità», spiega Maria Antonella Costantino, direttore della Neuro-psichiatria dell'infanzia e dell'adolescenza del Policlinico di Milano. «È anche un modo per mettere alla prova gli adulti e capire se l'immagine che vogliono comunicare, che spesso sfocia appositamente nel provocatorio, è tollerata o meno».

Valentina Meschia

La sinfonia del bosco

Le piante sono creature intelligenti che comunicano tra loro per difendersi dai pericoli. Se potessimo trasformare la loro lingua in note musicali, ascolteremmo melodie meravigliose.

Si avvisano reciprocamente in caso di pericolo. Si fanno notare per conquistare il partner, emettono richiami olfattivi per attirare animali con cui hanno un rapporto di collaborazione, ed essenze odorose repellenti quando vogliono invece respingere gli ospiti indesiderati. Trasmettono informazioni alle radici, alle foglie o alle altre parti, ordinando a cia-

Foresta di mangrovie sul fiume Tha Pom Klong Song Nam, in Thailandia.

Getty Images

scuna come e quanto rafforzarsi e crescere, e come agire per contrastare le conseguenze del troppo sole, dell'eccesso di sale, dei veleni nel terreno o della mancanza di acqua, e così via.
Se potessimo trasformare in musica le decine di parole che, nella loro discreta e particolarissima lingua, le piante rilasciano in ogni momento, probabilmente udiremmo un insieme di sinfonie contemporanee, ciascuna delle quali creata ad arte per regolare i diversi momenti della loro esistenza. Perché le piante non solo mandano segnali, ma lo fanno anche più degli animali, visto che non possono spostarsi, né possono contare sulla verbalizzazione per interagire con i propri simili o anche con chi simile non è. E infatti tranne, forse (almeno per quello che si sa a oggi), quella sonora, usano ogni possibile tipo di comunicazione: da quella chimica a quella visiva, da quella olfattiva a quella meccanica E lo fanno con un tale livello di specializzazione che solo ora si sta iniziando a capire che cosa davvero succede.

PIANTE PARLANTI. Da qualche anno, infatti, i ricercatori hanno iniziato a tradurre questo complicato linguaggio e a ▶

Ogni albero può parlare con altri 60 contemporaneamente. Lo scopo non è preservare se stesso, ma salvaguardare l'integrità dell'intero bosco

Getty Images

Getty Images

Una dionea cattura la sua preda facendo scattare le foglie.

Reuters/Contrasto

Un abete abbattuto diventerà un albero di Natale.

Getty Images

Alcune specie sono attente a non sovrapporsi e fanno filtrare la luce per il sottobosco.

identificare le proteine e le altre molecole responsabili della comunicazione, dimostrandone gli effetti spesso sorprendenti e trasformando così l'idea stessa di pianta, fino a poco tempo fa ritenuta del tutto incapace di comunicare alcunché.
Spiega Stefano Mancuso, direttore del Laboratorio internazionale di neurobiologia vegetale dell'Università di Firenze, autore di *bestseller* quali *Plant Revolution* (Giunti), libro che ha davvero modificato il modo di considerare le piante: «La necessità più impellente delle piante è quella di difendersi: dagli insetti, dai traumi, dalle condizioni atmosferiche, dagli erbivori, dall'uomo. Lo fanno quasi sempre attraverso sostanze volatili – che per l'uomo sono i profumi o gli odori sgradevoli, a seconda dei casi – o, per esempio, chiudendo le foglie come nel caso della *Mimosa pudica* o, ancora, secernendo sostanze chimiche quali antibiotici naturali. In altri casi, invece, le piante utilizzano messaggi rivolti verso il mondo esterno, per esempio richiamando tramite altre molecole volatili degli insetti capaci di contrastare quelli che le hanno attaccate. Quali che siano le parole scelte, lo scopo è comunque sempre lo stesso, ed è meno scontato di quanto si creda: l'obiettivo, infatti, non è salvare se stesse ma avvisare del pericolo le altre piante, in modo che possano attivare tutte le possibili strategie di difesa. La comunicazione è quindi assolutamente centrale, così come lo è il gruppo. Solo un insieme di individui, infatti, assicura la sopravvivenza della singola pianta, garantendone la riproduzione e le altre funzioni di sostegno reciproco».

MESSAGGI DIFFUSI. Ma l'aria non è l'unico foglio sul quale le piante scrivono le loro parole: la comunicazione è frenetica anche sottoterra, soprattutto negli ambienti indisturbati, come per esempio un bosco. Aggiunge Mancuso: «Le radici de-

gli alberi sono molto estese ed esplorano sistematicamente il terreno, comunicando quanto osservato al resto dell'organismo, ma anche alle altre piante della stessa specie e, sia pure con minore intensità, a quelle di altre specie. È stato dimostrato che ciascun albero può parlare anche con altri 60 contemporaneamente, e che talvolta si serve di intricate colonie di funghi, che influenza affinché trasportino informazioni e perfino materiali di sostegno. Tutto ciò costituisce una rete formidabile che permette, per esempio, di sostenere gli individui appena nati o quelli più deboli e, nel complesso, di preservare il bosco».

IL CERVELLO VEGETALE. Ma come fa una creatura che non ha un cervello a diffondere notizie come un colosso mondiale dei media, 24 ore su 24 e sette giorni su sette? Tutto dipende da che cosa si intende per cervello, sottolinea l'esperto: «Se per cellula nervosa intendiamo una struttura che è in grado di generare e trasmettere uno stimolo elettrico, dobbiamo considerare le piante come creature straordinariamente intelligenti. Infatti, negli animali soltanto i neuroni sono in grado di svolgere questo compito, mentre nei vegetali tutte le cellule lo fanno, anche se con un minor livello di efficienza e di specializzazione. La riprova è che le piante hanno un elevato numero di proteine assimilabili al recettore del glutammato che, nel cervello umano, interagisce con una delle molecole fondamentali per la trasmissione nervosa: il glutammato, appunto».

L'UNIONE FA LA FORZA. Le piante sono quindi a tutti gli effetti esseri senzienti, che svolgono compiti delicati e complessi con grande efficienza. Nel farlo, traggono vantaggio dalla loro struttura modulare, che per certi versi ricorda quella delle comunità di formiche. Presa singolarmente, nessuna formica riesce a sopravvivere a lungo, ma il formicaio è una straordinaria unità, capace di lavorare in modo sinergico ed efficiente per il benessere della comunità. Qualcosa di simile accade nel nostro cervello, dove i diversi tipi di cellule collaborano, o anche nel sistema immunitario. «Le piante – conclude Mancuso – sono come formicai. Sono comparse prima di noi e, pur non potendo fuggire dal nemico o spostarsi per procurarsi cibo, sono ancora qui. Forse, dunque, abbiamo qualcosa da imparare dalla loro organizzazione biologica e sociale e anche dal loro modo di comunicare». E

Agnese Codignola

PARLARE IN CODICE

Getty Images

Un gruppo di bambini sordi fa il tifo per la sua squadra, durante una partita di baseball negli Usa.

Certi linguaggi nascono all'interno di gruppi ristretti e nessuno può capirli, se non ne fa parte. Servono a superare difficoltà comunicative, ma anche creare esclusive élite.

Alcune lingue nascono per tramandare segreti che nessuno, al di fuori di pochi eletti, deve conoscere. Altre sono codici condivisi fra poche persone unite da un patto, da una caratteristica, da un interesse, o dal fatto di vivere in un territorio ben preciso. Sono lingue esclusive, che soddisfano esigenze particolari, e hanno regole tutte loro. «Quando all'interno di una società si forma una comunità specializzata, è facile che si origini un sistema linguistico speciale», spiega Vincenzo Matera, professore di Antropologia culturale all'Università di Bologna. Per esempio, nei contesti industriali rumorosi non è raro che si comunichi con cenni, con la mimica del corpo e del volto e con gli sguardi. Anche i subacquei hanno modi tutti loro per parlarsi sott'acqua: con i gesti delle mani si dicono che va tutto bene, che la bombola dell'aria sta per finire, che qualcuno ha un crampo e deve risalire, che c'è qualcosa di bellissimo da vedere, poco più oltre... Ma le lingue speciali più elaborate sono senz'altro quelle dei segni, emerse naturalmente grazie alle interazioni tra le persone sorde.

PAROLE E SEGNI. A livello mondiale, le lingue dei segni sono circa un centinaio: alcune sono riconosciute dalle rispettive nazioni, altre, come quella italiana, non lo sono (*vedi riquadro*). Altre ancora sono usate da piccoli gruppi, costituiti da poche decine di persone. «Queste ultime nascono di solito quando si verificano mutazioni genetiche che determinano ▸

Nel popolo Tuareg, la comunità dei fabbri ha sviluppato una propria lingua.

sordità all'interno di comunità isolate, come un villaggio o un'isola. Nel giro di 4-5 generazioni, si può arrivare a una quota di sordi pari al 10-15% della popolazione e in questi casi la lingua dei segni emerge spontaneamente», dice Carlo Cecchetto, professore di Glottologia e linguistica all'Università Bicocca di Milano. La più famosa lingua di questo tipo era parlata fino agli anni '50 nell'isola di Martha's Vineyard, a sud di Boston. Grande quanto l'Isola d'Elba, ma con la metà dei suoi abitanti, l'isola è famosa per essere stata il paradiso dei Kennedy: qui il numero di sordi era così alto che tutti avevano imparato a "segnare" per comunicare con loro.

È importante precisare che non esiste alcuna relazione tra la lingua usata dalle persone sorde e quella parlata nel medesimo luogo. La lingua dei segni americana, per esempio, assomiglia molto più a quella francese che a quella britannica.

I BAMBINI DI MANAGUA. Un capitolo a parte è costituito invece dalla lingua dei segni del Nicaragua. Nel 1979, nella capitale Managua fu aperta una scuola per bambini sordi, che inizialmente accoglieva ragazzini di 10-12 anni e in seguito aprì anche ai più piccoli, di 4-5 anni. Obiettivo dell'istituto era insegnare agli studenti a esprimersi oralmente e per questo la comunicazione a gesti era confinata ad ambiti ristrettissimi e per lo più vietata. Fu allora che accadde qualcosa di molto speciale: i bambini iniziarono infatti a sviluppare una propria forma di comunicazione, fatta di gesti fulminei che nessuno al di fuori di loro riusciva a comprendere. I più intraprendenti furono i più piccoli, che rielaborarono in maniera creativa i segni utilizzati dai grandi, fino a creare un sistema piuttosto elaborato. Ad accorgersi di quanto stava accadendo fu Judy Kegl, una linguista americana del Massachusetts Institute of Technology, che il governo del Nicara-

Getty Images

Lis senza riconoscimento

L'Italia è uno dei pochi Paesi al mondo (in Europa, ci fa compagnia solo il Lussemburgo) a non aver riconosciuto legalmente la lingua dei segni. La Lis, la lingua dei segni italiana, è riconosciuta in maniera frammentaria da qualche regione o provincia, ma non esiste un quadro legislativo organico.
TRADUZIONI IMPOSSIBILI.
Questo ha conseguenze importanti sul piano pratico: per esempio, una persona sorda che va in ospedale o in tribunale non ha diritto ad avere un interprete.

Getty Images

Getty Images

Le gemelle Gibbons, del Galles, parlavano in codice e solo fra loro. Quando una delle due morì, l'altra riprese ad avere rapporti sociali

Due gemelli con i rispettivi cani, anch'essi gemelli. La relazione è rafforzata dal linguaggio segreto.

gua aveva incaricato di lavorare con i sordi. «Era la prima volta che si riusciva a documentare la nascita di una nuova lingua», racconta Cecchetto.
Nata da una struttura piuttosto semplice, questa forma di comunicazione si è poi arricchita fino a diventare un sistema linguistico completo. Né deve stupire che il maggior contributo sia arrivato dai bambini più piccoli: esistono infatti alcuni periodi sensibili all'interno dei quali c'è una predisposizione naturale all'apprendimento delle lingue, che poi si chiudono col progredire dello sviluppo.

IL SEGNO DEI GEMELLI. Anche i gemelli hanno un gergo speciale, fatto di vocaboli inventati e incomprensibili al resto del mondo. È chiamato criptofasia e si osserva nel 40% circa delle "doppiette" e "triplette", soprattutto in quelle che vengono lasciate spesso a giocare da sole, senza che un adulto intervenga nei loro scambi. Questo linguaggio è per lo più costituito da parole onomatopeiche e neologismi, ma anche da termini ispirati alla lingua adulta e adattati alle possibilità fonologiche dei bambini piccoli.
«Ciò che accade tra i gemelli è simile a quanto si osserva nei bambini che imparano a parlare: è plausibile che arrivino ad associare i suoni ai significati perché li legano al particolare contesto che condividono. In questo modo, creano un codice tutto loro», spiega Nicoletta Salerni, docente di Psicologia dello sviluppo e dell'educazione all'Università Bicocca.
Un famoso caso di criptofasia fu quello delle gemelle Gibbons, nate nel 1963 in Galles: il loro codice le condusse a un isolamento tale che a 14 anni non avevano alcun tipo di legame sociale.
Iniziarono ad avere comportamenti aggressivi e a compiere piccoli reati, lo Stato le reputò pericolose e le rinchiuse a 14 anni in un manicomio criminale. Tra di loro c'era un patto: quando una fosse morta, l'altra avrebbe ripreso a parlare col mondo. Quando Jennifer morì di miocardite, June riprese ad avere rapporti sociali.

Susan Meiselas

In Nicaragua, alcuni bambini sordi comunicano con segni inventati da loro stessi, come nella foto.

Il cervello tratta questi codici inventati come problemi non linguistici. E per interpretarli spegne i circuiti del linguaggio

IDENTITÀ ED ESCLUSIONE. La criptofasia è un esempio estremo della funzione identitaria che le lingue inventate possono assumere. Ma anche codici condivisi fra gruppi più numerosi possono avere questo valore.
Per esempio, la comunità dei fabbri della società tradizionale dei Tuareg ha sviluppato il *tenăt*, un gergo segreto che nasce da alterazioni delle parole della lingua ufficiale. E anche i linguaggi rituali possono essere considerati lingue speciali: la società degli Xavante, in Amazzonia, ne ha sviluppato uno che usa solo negli eventi politici importanti come il *wara* (consiglio di villaggio), durante i quali vengono prese le decisioni più importanti per la vita del villaggio. «Questo codice funziona grazie al meccanismo della ripetizione: tutte le volte che qualcuno vuole intervenire, deve agganciarsi all'ultima frase di chi l'ha preceduto», riprende Matera. «Per imparare a farlo correttamente possono servire anni, ma riuscirci è il requisito fondamentale per partecipare alla vita politica. Del resto, l'obiettivo ultimo di questi linguaggi è proprio quello di controllare l'accesso ad ambiti della vita sociale importanti e delicati. In questo modo, per esempio, si esclude la partecipazione dei più giovani alla politica».

PROBLEMI PER LA MENTE. Gli studi di Noam Chomsky, linguista statunitense fra i più noti al mondo, hanno confermato che le grammatiche di tutto il mondo condividono proprietà universali. Ma cosa succede al cervello quando si incontra con una lingua artificiale, che non presenta queste proprietà? «Quando deve trattare questi codici inventati, il cervello spegne i circuiti del linguaggio e attiva quelli comunemente utilizzati per la soluzione di problemi non linguistici», spiega Andrea Moro, neurolinguista e ordinario di Glottologia alla Scuola universitaria superiore Iuss di Pavia.
Ma c'è qualcosa che accomuna tutte le lingue, speciali e non: se una persona pensa a una parola, senza pronunciarla, il suo cervello attiva la rappresentazione fonetica di quel termine, responsabile della produzione sonora. Lo ha confermato uno studio recente, coordinato dallo stesso Moro e pubblicato sulla rivista scientifica *Pnas*. Lo studio potrebbe aiutare chi ha difficoltà ad articolare le parole, perché gli impulsi elettrici associati a ciascun termine potrebbero essere tradotti in suoni da un sintetizzatore vocale.

Sara Moraca

MEDIAMOND S.p.A.
Sede: Milano - Via Bianca di Savoia, 12 - Capitale Sociale Euro 2.400.000
Iscritta al Tribunale di Milano n.06703540960 - Codice Fiscale 06703540960
Società per azioni - soci Mondadori Pubblicità SpA e Publitalia 80 SpA

Stato patrimoniale al 31 dicembre 2017

ATTIVO	(Valori in Euro)
Attività immateriali	2.170.000
Investimenti immobiliari	
Terreni e fabbricati	
Impianti e macchinari	
Altre immobilizzazioni materiali	94.171
Immobili, impianti e macchinari	**94.171**
Partecipazioni contabilizzate al costo	
Altre partecipazioni	0
Totale partecipazioni	**0**
Attività finanziarie non correnti	0
Attività per imposte anticipate	363.164
Altre attività non correnti	
TOTALE ATTIVITÀ NON CORRENTI	**2.627.335**
Crediti tributari	1.524.779
Altre attività correnti	67.484
Rimanenze	
Crediti commerciali	112.870.972
Altre attività finanziarie correnti	0
Cassa e altre disponibilità liquide equivalenti	400
TOTALE ATTIVITÀ CORRENTI	**114.463.635**
Attività destinate alla dismissione	
TOTALE ATTIVO	**117.090.970**

PASSIVO	(Valori in Euro)
Capitale sociale	2.400.000
Riserva sovrapprezzo azioni	
Altre riserve e risultati portati a nuovo	1.653.454
Utile (perdita) dell'esercizio	14.500
TOTALE PATRIMONIO NETTO	**4.067.954**
Fondi	266.144
Indennità di fine rapporto	2.742.498
Passività finanziarie non correnti	
Passività per imposte differite	70.091
Altre passività non correnti	
TOTALE PASSIVITÀ NON CORRENTI	**3.078.733**
Debiti per imposte sul reddito	646
Altre passività correnti	8.774.143
Debiti commerciali	99.183.844
Debiti verso banche e altre passività finanziarie	1.985.650
TOTALE PASSIVITÀ CORRENTI	**109.944.283**
Passività destinate alla dismissione	
TOTALE PASSIVO	**117.090.970**

Conto economico Esercizio 2017

	(Valori in Euro)
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	**234.526.846**
Variazione delle rimanenze	
Costi per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	
Costi per servizi	-228.878.015
Costo del personale	-12.283.374
Oneri (proventi) diversi	6.946.325
MARGINE OPERATIVO LORDO	**311.782**
Ammortamenti e perdite di valore di immobili, impianti e macchinari	-60.461
Ammortamenti e perdite di valore delle attività immateriali	
RISULTATO OPERATIVO	**251.321**
Proventi (oneri) finanziari	-123.693
Proventi (oneri) da altre partecipazioni	27.503
RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE	**155.131**
Imposte sul reddito	-140.631
RISULTATO NETTO	**14.500**

ELENCO DELLE TESTATE SERVITE

- CASAFACILE
- CASABELLA
- CHI
- CHI COLLEZIONE
- CONFIDENZE TRA AMICHE
- CUCINA MODERNA ORO
- CUCINA MODERNA
- CUCINA NO PROBLEM
- DONNA MODERNA
- FOCUS
- FOCUS DOMANDE & RISPOSTE
- FOCUS EXTRA
- FOCUS JUNIOR
- FOCUS PICO
- FOCUS STORIA
- FOCUS WILD
- GIALLO ZAFFERANO
- GRAZIA
- GUIDA CUCINA
- GUIDA TV
- IL MIO PAPA
- IL MEGLIO DI SALE E PEPE
- INTERNI
- NOSTROFIGLIO
- PANORAMA
- PANORAMA ICON
- PROMETEO
- SALE & PEPE
- SPY
- STARBENE
- TELEPIÙ
- TU STYLE
- TV SORRISI E CANZONI
- VERDE FACILE

Dimmi come scrivi e ti dirò chi sei

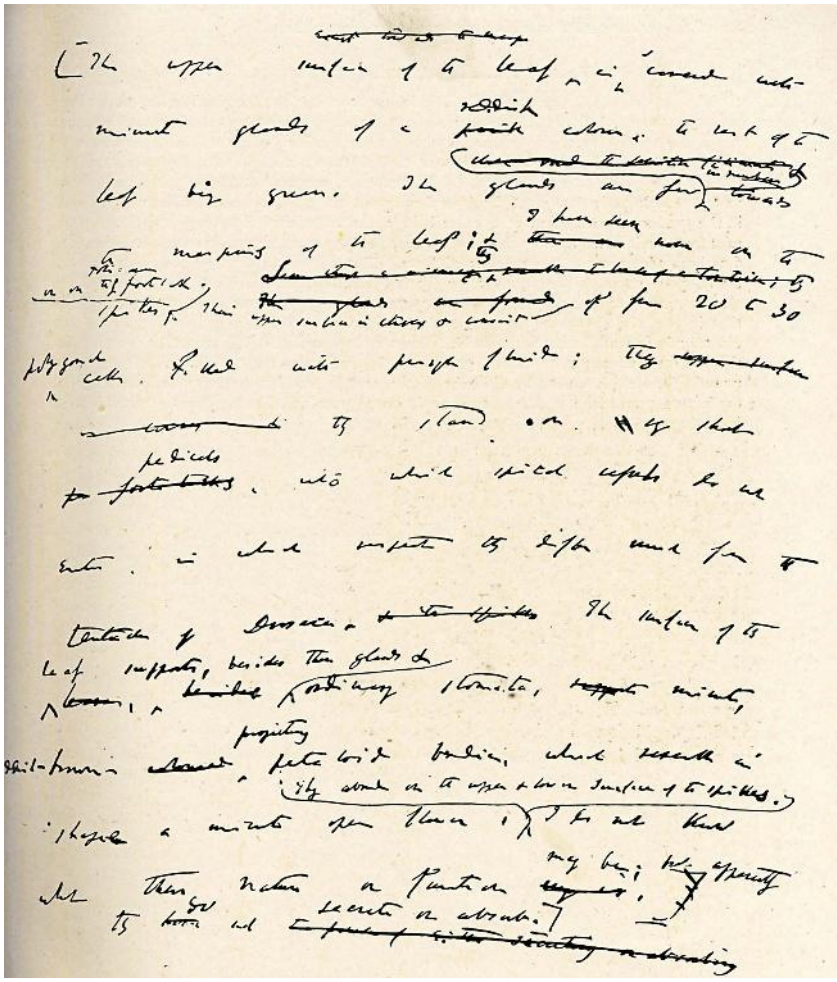
Bettmann Archive

La calligrafia rivela aspetti nascosti della personalità e può essere usata per capire gli altri. Conoscere la propria, poi, aiuta a essere consapevoli di sé.

Charles Darwin lasciava ampi spazi bianchi nel foglio, fra parole e righe; Sigmund Freud scriveva in modo fitto, lasciando poca "aria" tra una parola e la successiva. Marie Curie, invece, aveva una scrittura dinamicamente disuguale, mentre il tratto elegante ed elaborato di Marilyn Monroe ne rivelava la grande sensibilità.
Che sia inclinata in avanti o indietro, con le vocali aperte, esile e incerta, ricca di svolazzi, dal tratto deciso, o minuta e chiusa su se stessa, la grafia racconta molte cose di noi. Perché, in un certo senso, è la proiezione su carta dell'attività cerebrale e psichica di ogni individuo. Un po' come un elettrocardiogramma, che traccia su foglio l'attività del nostro cuore. Ma anche se la scrittura è una conquista antica, sviluppatasi all'incirca verso il 3500-3300 a.C. e riconducibile a Sumeri ed Egizi, l'analisi delle sue caratteristiche allo scopo di fotografare la personalità dello scrivente è invece molto più recente.

TEMPI MODERNI. I primi passi della grafologia, la disciplina che studia la scrittura, risalgono al Seicento e si devono al filosofo e medico bolognese Camillo Baldi. Lo sviluppo maggiore, però, è del Novecento, con la nascita di due scuole principali: quella francese di Jules Crépieux-Jamin, che pone attenzione alla relazione fra i segni e il comportamento, e quella italiana del frate francescano Girolamo Moretti, che attribuisce un significato più psicologico ai segni e alle loro combinazioni.

Sigmund Freud (1856-1939), nel suo ufficio di Vienna, rilegge un suo manoscritto. Lo psichiatra austriaco scriveva in modo molto fitto.



Un manoscritto di Charles Darwin (1809-1882). Il naturalista inglese lasciava ampi spazi tra una riga e l'altra.

Getty Images

L'uso dello spazio nel foglio è rivelatore: chi lo occupa in modo irregolare è un tipo che non si dà limiti; chi distanzia le righe cerca distacco anche dal prossimo

Oggi però, complici sms e Whatsapp, registratori e computer, la scrittura a mano libera sembra un fossile del passato.
A scuola non si insegna più la calligrafia e spesso il corsivo è stato rimpiazzato dallo stampatello o dalle tastiere. In Italia, il Piano nazionale scuola digitale stilato dal ministero dell'Istruzione punta a un'innovazione digitale complessiva, e Paesi come la Finlandia hanno addirittura abolito la scrittura in corsivo dai piani di studio.
«È un vero peccato, perché imparare a scrivere a mano e in corsivo contribuisce al processo di maturazione personale», spiega Marcella Meng, presidente dell'Associazione grafologica italiana, sezione di Trieste. «Un tempo l'insegnante sorreggeva la mano e guidava l'alunno nella scrittura. Oggi i ragazzi sono lasciati a se stessi e abbandonano l'uso del corsivo. Per non parlare di come impugnano le penne o della postura che adottano quando scrivono».

LE ETÀ DELLA CALLIGRAFIA. Ma che cosa determina lo stile? L'aspetto grafico della nostra scrittura dipende dai primi insegnamenti ricevuti oppure è frutto della personalità, del carattere e degli eventi che segnano la nostra vita? «Dopo il primo *imprinting* scolastico, più o meno uguale per tutti, la scrittura si evolve, non c'è dubbio, e ognuno la personalizza», sottolinea Meng. «La grafia cresce con noi, raggiunge la sua pienezza in corrispondenza della maturità e poi inizia a involvere, con l'invecchiamento: se prima le lettere erano grandi e decise, può succedere che si rimpiccioliscano e che il tratto si faccia più lieve, oppure più rigido». Ma non conta soltanto l'età: persino una giornata emotivamente intensa può cambiare l'aspetto generale della grafia, anche se le caratteristiche di base restano le stesse. Ho litigato con qualcuno e ho le emozioni alle stelle? La scrittura si ingrandirà e sarà meno regolare del solito. Ho freddo e non mi sento bene? È probabile che le mie lettere escano dalla penna più piccole del solito.

QUESTIONE DI SPAZI. E allora, come fa un grafologo a districarsi fra tante variabili, quotidiane e individuali, e a descrivere il carattere di una persona? Anche se le indagini grafologiche approfondite sono piuttosto complesse, alcuni elementi sono di facile interpretazione anche per il profano.
L'uso dello spazio nel foglio è il primo che balza all'occhio: occupare la parte sinistra fino al margine indica attacca-

Marie Curie (1867-1934), due Nobel (per la fisica e per la chimica), alla sua scrivania in uno scatto del 1910.

I detective del foglio

Nelle indagini forensi la grafologia può sbloccare una situazione: esaminando il movimento delle parole, la forma e l'uso dello spazio è infatti possibile stabilire l'autenticità o la corrispondenza fra testi diversi. «Non possiamo modificare ad arte la scrittura, almeno non completamente», spiega Marcella Meng. «Possiamo alterare forma e inclinazione, e qualcuno riesce a farlo meglio di altri, ma alla lunga il testo smaschera l'inganno». Quando un soggetto scrive a mano libera su un foglio bianco per almeno due pagine, la pressione esercitata e il posizionamento dello scritto rispetto al margine sinistro riprendono la loro forma abituale, anche se ci si sforza di modificarli.
SELEZIONE. **L'analisi della scrittura è di aiuto anche nella selezione del personale, perché può indicare i punti di forza e di debolezza di un candidato. È collaborativo o individualista? Pigro o scattante? Spiega l'esperta: «La grafologia aiuta a ricollocare persone con caratteristiche evidenti: per un lavoro di archivio non sceglierò chi è impaziente e nervoso, così come non metterò alle vendite chi ha una scrittura piccola e si muove a disagio sul foglio, come nella vita».**

mento alla famiglia e al passato; proiettare la frase verso il margine destro segnala invece il desiderio di andare incontro al futuro con animo aperto. Non solo: chi rispetta l'autorità tende a lasciare spazio in alto, mentre lasciare lo stesso margine a destra e a sinistra denota armonia ed equilibrio: la persona è centrata su se stessa, non necessariamente in modo egoistico.
Se invece occupiamo il foglio in modo irregolare, è perché non ci diamo limiti. Se distanziamo molto le righe, significa invece che, inconsciamente, chiediamo più distanza al prossimo.

RITMI E LETTERE RIVELATORI. Un foglio scritto in corsivo, poi, comunica immediatamente a chi lo osserva la pressione con cui i tratti sono stati tracciati e anche la velocità della mano. Entrambi questi elementi sono indicatori importanti, e permettono di distinguere quattro tipi di scrittura. «Quella di una persona calma e flemmatica avrà un ritmo pacato; chi è nervoso, invece, ha una scrittura vibrante», riprende l'esperta; «gli individui sanguigni si espandono e hanno una scrittura ampia, mentre le persone ferme, con un carattere deciso e forte energia, avranno una calligrafia stabile ma dal ritmo brillante».
Alcuni aspetti del carattere emergono anche da come si scrivono delle specifiche lettere. Per esempio, il trattino delle "t" è un indicatore della volontà del soggetto, ma risente molto del contesto: in generale, segnala insicurezza e influenzabilità se è corto, forza di volontà se è più lungo. Se invece è basso sull'asta suggerisce una personalità pacata e dotata di buon senso. Le "o" e le "a", invece, sono chiamate lettere affettive, spiega ancora Marcella Meng: «Se le chiudiamo è come se tenessimo protetta la parte affettiva di noi».

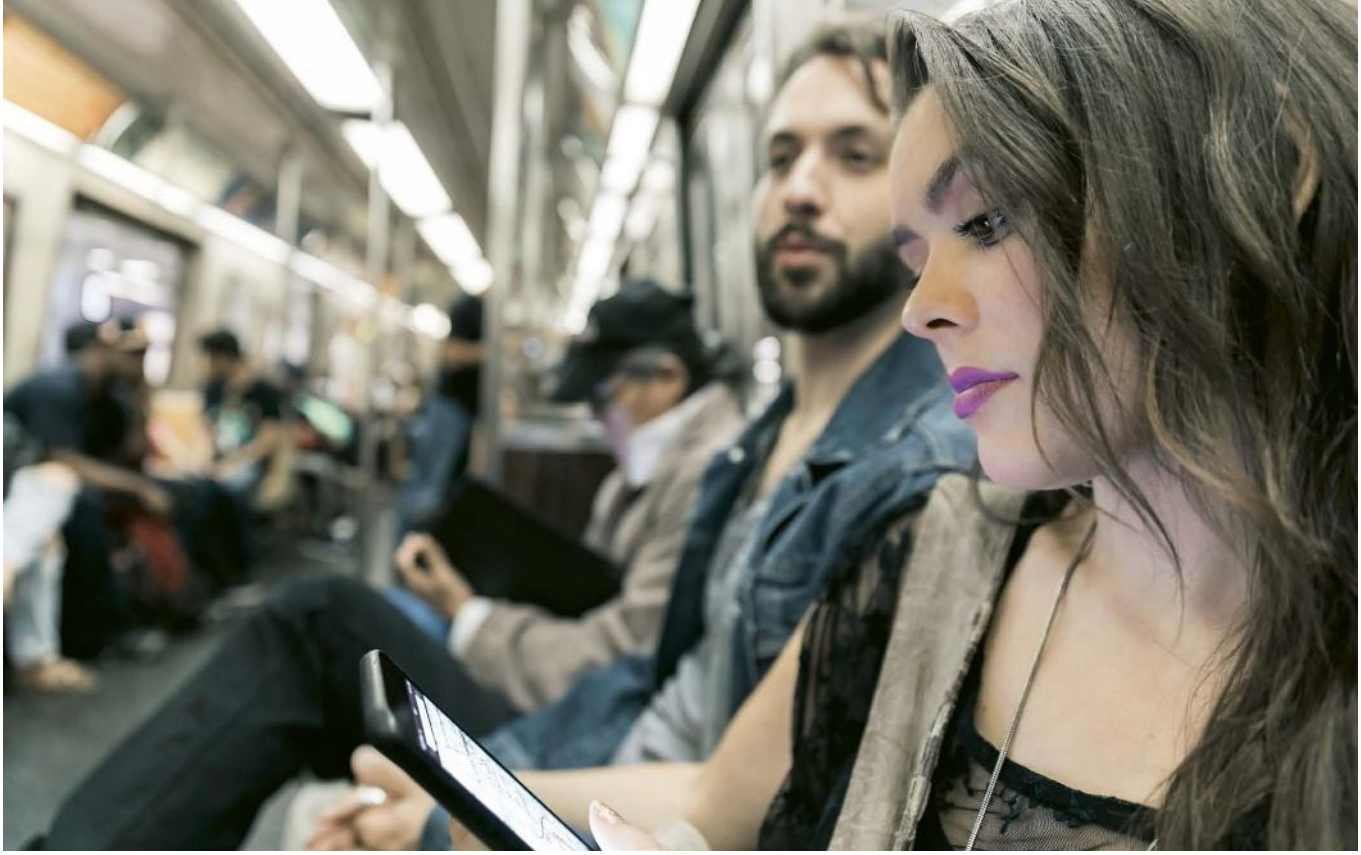
GUARDA COME SCRIVI. Nella scrittura, dunque, è riassunto un mondo, il nostro mondo. E prendere coscienza della propria grafia non è un esercizio fine a se stesso: nell'adulto, è un percorso che può portare a un'evoluzione personale, nel bambino può favorire l'autostima.
«Ma attenzione ai giudizi e alle conclusioni affrettate», conclude l'esperta. «Una scrittura che pende verso il basso non necessariamente indica depressione, come si è portati a pensare. Potrebbe darsi che in quella circostanza lo scrivente fosse soltanto seduto scomodamente».
Cristina Serra

Smartphone **in azione durante un evento pubblico. Per dire agli amici: "Guarda, c'ero anch'io!".**

Reuters/Contrasto

Rivoluzione social

Sempre connessi, possiamo parlare con tutti e dire la nostra su qualsiasi argomento. Con vantaggi e svantaggi, perché internet non dimentica.



Getty Images

Gli schermi hanno preso il posto del quotidiano sui mezzi pubblici.

I *social network* suscitano critiche non troppo diverse da quelle che, in passato, si scatenarono contro il telefono. Ma vanno usati con cautela

Sono sempre con noi e ci rendono raggiungibili ovunque; danno spazio alle nostre opinioni e ci fanno risparmiare tempo, quando si tratta di organizzare una festa, oppure di decidere che regalo comprare a un amico. Proiettano di noi l'immagine che più ci piace: una vita "fotoscioppata", forse non proprio corrispondente al vero, ma comunque gradita a noi e (pensiamo) a chi ci guarda. Aumentano la nostra autostima, se riceviamo i *like*, ma possono anche distruggerla, se un *post* su cui contavamo non viene apprezzato.

I *social network* – come Facebook, Twitter, Instagram, Whatsapp e molti altri – hanno insomma cambiato il modo di comunicare: sempre meno *vis-a-vis* e sempre più mediato dallo schermo. E lo hanno fatto rapidamente, con risvolti positivi ma anche con qualche pecca.

COME IL TELEFONO. «A differenza dei mezzi di comunicazione tradizionali, come per esempio la televisione, i *social* non sono presidiati da un editore e prevedono la possibilità, da parte degli utenti, di creare i propri contenuti, utilizzando una vasta gamma di formati: i *post* di Facebook, i *tweet* di Twitter, le foto di Instagram e così via», spiega Alberto Marinelli, professore di Sociologia dei processi culturali e comunicativi presso l'Università La Sapienza di Roma; «Il loro impatto sulle nostre vite è rilevantissimo, ma in fondo non meno forte di quello determinato in passato dall'arrivo di altre tecnologie rivoluzionarie».

Infatti, proprio come accade oggi per i *social network*, innovazioni che hanno modificato il modo di vivere e comunicare sono state accolte con preoccupazione da molti anche in precedenza. Per fare un parallelo, a fine Ottocento gli scettici profetizzarono che il telefono avrebbe mandato in malora la società e la famiglia e avrebbe permesso ai malintenzionati di perpetrare i propri raggiri con maggiore efficacia. C'è voluto tempo prima che diventasse uno strumento di comunicazione non solo accettato ma utile tanto alle relazioni interpersonali quanto agli affari.

LA PLATEA FANTASMA. Rispetto al passato, i *social* hanno introdotto una serie di novità: per esempio, rendono possibile parlare con un numero di interlocutori molto più vasto. Chi scrive un *post* su Facebook o Twitter interagisce con una platea di decine, centinaia, talvolta migliaia di persone e persino le applicazioni di messaggistica, inizialmente pensate per il colloquio tra due persone, permettono ormai una comunicazione da uno a molti, ciascuno dei quali può intervenire nel discorso.

Questo nasconde però più di una trappola perché, prosegue Marinelli, «l'immediatezza d'uso dello strumento non crea la distanza critica che andrebbe invece esercitata prima di esporsi». È il meccanismo della "platea fantasma": si scrive pensando di parlare a pochi amici ma non ci si rende conto che il pubblico è globale. E così, spesso ci si lascia andare a commenti che esprimono il peggio di sé. «Il motivo è che questi canali sono immediati, sempre aperti all'utilizzo», chiosa il professore, «ed è possibile che siano usati per dare sfogo alle pulsioni». Ecco perché si può sfociare in vere e proprie risse verbali, con conseguenze anche spiacevoli. «È importante ricordare che, a differenza dei media tradizionali, i *social* lasciano un'impronta permanente: quel che si dice è destinato a rimanere nel tempo e a essere tracciabile». Insomma, se una volta gli innamorati si in- ▶

Laif/Contrasto

Il *selfie* in vacanza. Un grande classico, da postare in tempo reale!

L'incauta Justine e la vendetta di Twitter

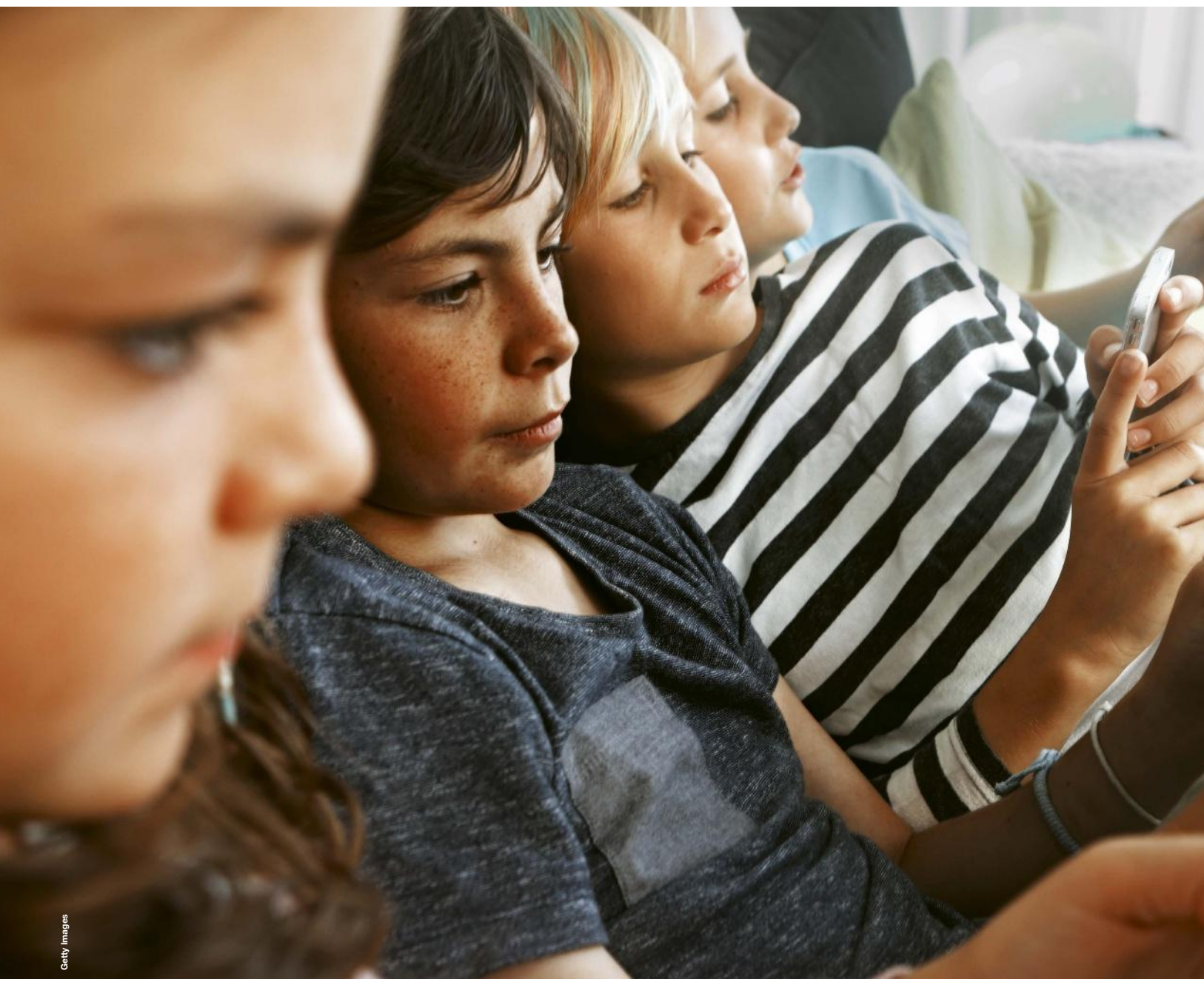
Quando si scrive sui *social* si ha l'impressione di lanciare un messaggio nel mare digitale già affollato. E che nessuno, o solo pochissimi, possa prestarvi attenzione. Ma un passo falso può essere fatale, come è accaduto nel 2013 a Justine Sacco, Pr di una società americana. Recandosi in Sudafrica, prima di partire da New York, Justine ha scritto su Twitter: «Vado in Africa. Spero di non beccarmi l'Aids. Scherzavo. Sono bianca!».

FUORI CONTROLLO. Nonostante l'intento scherzoso (seppure di discutibile gusto), quella frase è diventata in breve il *tweet* più letto nel mondo, scatenando l'indignazione del popolo dei *social* e arrivando a convincere la sua azienda a licenziarla prima ancora che il suo aereo atterrasse a Cape Town. Sono insomma bastati 140 caratteri a distruggere la sua esistenza. «Vivere in America ti fa stare in una bolla dove non sai cosa succede nel resto del mondo. Volevo ironizzare su questo fatto», ha poi dichiarato al *New York Times*.

Alcuni studi lanciano l'allerta sulla perdita delle relazioni sociali e del contatto *vis-a-vis*, causata dai *social*

contravano in riva al mare e si scrivevano "ti amo" sulla sabbia, ora si parlano in una *chat* e accompagnano quella dichiarazione con *emoji* di baci e cuoricini. E il loro amore digitale è destinato a rimanere per sempre intatto nei server di qualche multinazionale, ben oltre l'ipotetica resistenza del sentimento stesso.

SCRIVERE IN CODICE. L'altro elemento evidente è che questa nuova forma di comunicazione ha aumentato a dismisura l'uso della scrittura, prima confinato all'esperienza scolastica o all'invio di lettere private e formali: un *post* su Facebook su Twitter, o una conversazione su Messenger o Whatsapp, avvengono infatti per lo più in forma scritta. Naturalmente, gli utenti si sono adeguati di volta in volta al *medium* e così, se Twitter permetteva al massimo l'utilizzo di 140 caratteri, sono state introdotte molte abbreviazioni, che chi inizia a utilizzare il nuovo strumento non conosce.
Come per esempio LOL, per indicare una risata fragorosa, o IMHO (da *In My Humble Opinion*, che in italiano significa "a mio modesto parere"). In modo analogo, nei messaggi veicolati via Whatsapp e simili, si è cominciato a sorvolare su punteggiatura, maiuscole e accenti, creando abbreviazioni e crasi che rendono la nuova lingua ermetica ai neofiti. «Ogni volta che una tecnologia di tale portata


Getty Images

entra in campo, si attraversa un periodo di domesticazione», spiega Marinelli, ovvero un lasso di tempo necessario affinché le persone la abbraccino e si adattino alle possibilità che essa offre. Nel caso dei *social*, l'evoluzione è continua, perché all'inizio la tecnologia permetteva di esprimersi solamente con il testo scritto, poi man mano sono state introdotte nuove possibilità, dando spazio alla creatività. «L'uso di foto, video, testi, icone e così via per creare le storie su Instagram richiede competenze quasi da sceneggiatore», sottolinea l'esperto. «È evidente che sono soprattutto i più giovani, abituati agli strumenti digitali, ad avere maggior dimestichezza».

Vicini, ma ciascuno nel suo schermo. Molti ragazzini si comportano così quando sono insieme.

AMICIZIE A DISTANZA. Per contro, diverse ricerche pongono l'aspetto sugli svantaggi che i *social* hanno portato nelle relazioni. L'allarme lo ha lanciato una psicologa dell'Università di San Diego (Usa), Jean Marie Twenge, lo scorso settembre su *The Atlantic*: Facebook, Twitter, Instagram, Whatsapp, Messenger, Snapchat e altri ancora, stanno cambiando il modo di comunicare dei nati tra il 1995 e il 2012, riducendo sempre più le interazioni di persona, sostituite dall'utilizzo – a distanza – degli *smartphone*. Una ricerca intitolata *Monitoring the Future* sembra confermarlo: mostra infatti che, dopo l'uscita nel 2007 dell'iPhone, è crollato il bisogno degli adolescenti fra i 13 e i 17 anni di uscire con gli amici (e con i genitori), e di conseguenza il desiderio di fissare appuntamenti galanti, fare sesso, guidare (negli Usa la patente si prende a 16 anni).

Questi studi, e altri analoghi, puntano il dito su una diminuzione dell'interazione faccia a faccia, dovuta all'aumentare di quella mediata dagli *smartphone*. Tuttavia, il paradosso, rispetto a questi dati, sta in uno studio condotto dall'esperto di nuovi media Paul Mihailidis su 800 studenti dell'Emerson College di Boston (Stati Uniti): il 26% ha dichiarato di avere più amici grazie ai *social* e il 39% di sentirsi più vicino ai propri conoscenti proprio grazie a questi strumenti. Come dire che il fatto di incontrarsi di meno non conta ai fini del sentimento di amicizia.

SPAZIO ALLE EMOZIONI. È però un fatto che la comunicazione, per essere efficace, ha bisogno non soltanto del contenuto informativo, ma anche di quello non verbale, rappresentato da tutto ciò che la voce o un testo scritto non possono trasmettere: lo sguardo, la postura, un sorriso, la fronte aggrottata e così via.

Per questo i nuovi strumenti si sono adeguati, mutuando dal linguaggio degli informatici gli *emoticon* e gli *emoji*, cioè segni di punteggiatura e disegni atti ad esprimere lo stato d'animo (tristezza, divertimento, sorpresa, ecc) di chi scrive. «Le piattaforme tecnologiche danno così spazio alla dimensione relazionale in misura di gran lunga superiore rispetto a quanto permettano di fare con il solo contenuto scritto», conclude Marinelli; «Quanto all'interazione faccia a faccia, si sono dette molte cose, ma finora non c'è la prova statistica che i due miliardi di utenti dei *social* abbiano diminuito le relazioni interpersonali. La mia sensazione è che questi fenomeni riguardino persone già predisposte a fuggire dal contatto diretto, e le ricerche che li evidenziano prendano in esame solo queste».

Marco Consoli

Fotografare ciò che si ordina al ristorante: un altro tormentone dei *social*.

Senza parole

Le balene comunicano cantando e i delfini fanno conversazione. Le api danzano per indicare il cibo e le scimmie si spulciano per amore. Ogni specie ha sviluppato un suo codice, fatto di segnali che stiamo iniziando a interpretare.

CANTO IN CORO
Gruppo di megattere (*Megaptera novaeangliae*), note per i complessi segnali sonori con cui comunicano. A emetterli sono soprattutto i maschi: per corteggiare le femmine o, forse, per sfidare altri maschi.

Chase Dekker/Shutterstock

PICCOLINO MIO
Un giovane elefante viene "abbracciato" e baciato dalla madre, che gli tocca la bocca con la proboscide. Con gesti come questo, gli elefanti si salutano e si dimostrano affetto.

Gérard Lacz/Biosphoto/Agf

Getty Images

HO TROVATO UN CAMPO DI FIORI!
Un'ape domestica (*Apis mellifera*) torna all'alveare. Con una danza particolare, indicherà alle compagne il luogo, il tipo e persino la qualità del cibo trovato.

Ricercatori russi hanno registrato una “conversazione” tra due delfini del Mar Nero in una piscina: i cetacei ascoltavano i segnali sonori senza interrompersi e poi replicavano con un suono

Getty Images

ATTENTI AL LUPO
Orecchie dritte e tese verso l’alto, occhi puntati sul nemico e fauci spalancate: è la tipica espressione minacciosa di un lupo grigio eurasiatico (*Canis lupus lupus*) che sta per attaccare.

Probabilmente tutti i mammiferi comunicano attraverso suoni, che l'orecchio umano non è sempre capace di udire. La frequenza va infatti dai 9 hertz di certe balene ai 110.000 dei pipistrelli

ALLA LARGA! QUI MI GRATTO IO
Un orso grizzly si gratta contro un albero. Recentemente, si è scoperto che è un segnale di minaccia verso altri maschi, ai quali sta dicendo di non invadere il suo territorio.

Michael Durham/Minden/Contrasto

Getty Images

MOLECOLE RICCHE DI SIGNIFICATO
Molti insetti (qui una farfalla *Euphydryas editha taylori*) comunicano a grande distanza, emettendo sostanze chimiche chiamate ferormoni.

La gorilla Koko, morta di recente, era famosa perché parlava con segni simili a quelli della lingua dei sordomuti americani. Per i ricercatori della Gorilla Foundation, ne sapeva usare oltre mille

BACI DI BECCO
Due albatri di Laysan (*Phoebastria immutabilis*), uccelli marini molto comuni nelle Isole Hawaii, si toccano il becco per scambiarsi effusioni amorose durante il corteggiamento.

TI SPULCIO PERCHÉ TI AMO
Una mamma di macaco cinomolgo (*Macaca fascicularis*) ripulisce il pelo del suo piccolo. I maschi fanno lo stesso con le femmine, per indurle al rapporto sessuale.

Getty Images

Getty Images

Chase Dekker/Shutterstock

CONVERSAZIONI (QUASI) UMANE
Il linguaggio dei delfini è molto complesso e avanzato: emettono impulsi sonori e ne alterano il volume e la frequenza per formare "parole" che uniscono in frasi.

FocusEXTRA

SCIENZA

Mondadori Scienza S.p.A.
via Battistotti Sassi, 11/A – 20133 Milano
Società con unico azionista, soggetta ad attività di direzione e coordinamento da parte di Arnoldo Mondadori S.p.A.

Direttore Responsabile: Jacopo Loredan
Vicedirettore: Gian Mattia Bazzoli

Ha coordinato Focus Extra: Margherita Fronte
Ufficio Centrale: Giovanna Camardo (caposervizio), Isabella Cioni (caporedattore), Emanuela Cruciano (caporedattore), Andrea Parlangeli (caporedattore), Raffaella Procenzano (caporedattore), Gianluca Ranzini (vicecaporedattore)
Ufficio Art Director: Luca Maniero (caporedattore), Massimo Rivola (caporedattore), Marina Trivellini (caporedattore)
Ufficio AR: Vittorio Sacchi (caposervizio)
Redazione Grafica: Francesca Abbate (vicecaposervizio), Elena Lecchi, Emanuela Ragusa
Ufficio Fotografico: Paola Brivio (caposervizio), Alessandra Cristiani (caposervizio), Daniela Scibè
Redazione: Sabina Berra, Marco Ferrari (caposervizio), Margherita Fronte (vicecaposervizio), Roberto Graziosi, Fabrizia Sacchetti (caposervizio), Vito Tartamella (caporedattore), Stella Tortora (caporedattore), Raymond Zreick (caposervizio)
Segretaria di Redazione: Marzia Vertua
Hanno collaborato a questo numero: Agnese Codignola, Marco Consoli, Marta Erba, Paola Grimaldi, Elena Meli, Valentina Meschia, Sara Moraca, Valentina Murelli, Riccardo Oldani, Francesco Orsenigo, Simona Regina, Cristina Serra, Giancarlo Sturloni.

Focus Extra: Pubblicazione registrata presso il Tribunale di Milano, n. 645 del 13/10/99. Tutti i diritti di proprietà letteraria e artistica sono riservati. Il materiale ricevuto e non richiesto (testi e fotografie), anche se non pubblicato, non sarà restituito.
Direzione, redazione, amministrazione: via Battistotti Sassi 11/A Milano. Telefono 02.762101. Fax amministrazione: 02.76013439. Fax redazione: 02.76394065. Email: focusextra@gujm.it
Stampa: Elcograf S.p.A., via Mondadori, 15, Verona.
Distribuzione: Press-Di Distribuzione Stampa e Multimedia Srl - 20090 Segrate (Mi).
Abbonamenti: È possibile avere informazioni o sottoscrivere un abbonamento tramite: sito web: www.abbonamenti.it/mondadori; email: abbonamenti@mondadori.it; telefono: dall'Italia 199.111.999 (per telefoni fissi: euro 0,12 + Iva al minuto senza scatto alla risposta. Per cellulari costi in funzione dell'operatore); dall'estero tel.: +39 02.868.961.72. Il servizio abbonati è in funzione dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 19:00; fax: 030.77.72.387; posta: scrivere all'indirizzo: Press-Di Abbonamenti SpA – C/O CMP Brescia – via Dalmazia 13, 25126 Brescia (BS).
L'abbonamento può avere inizio in qualsiasi periodo dell'anno. L'eventuale cambio di indirizzo è gratuito: informare il Servizio Abbonati almeno 20 giorni prima del trasferimento, allegando l'etichetta con la quale arriva la rivista. Servizio collezionisti: Arretrati: I numeri arretrati possono essere richiesti direttamente alla propria edicola, al doppio del prezzo di copertina per la copia semplice e al prezzo di copertina maggiorato di € 4,00 per la copia con allegato (Dvd, libro, Cd, gadget). La disponibilità è limitata agli ultimi 18 mesi per le copie semplici e agli ultimi 6 mesi per le copie con allegato, salvo esaurimento scorte. Per informazioni: tel. 045.8884400 (il costo della telefonata è di 14,25 centesimi al minuto Iva inclusa); fax 045.8884378; email collez@mondadori.it
Garanzia di riservatezza per gli abbonati: L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati forniti dagli abbonati e la possibilità di richiederne gratuitamente la rettifica o la cancellazione ai sensi dell'art. 7 D. leg. 196/2003 scrivendo a: Press-Di srl Ufficio Privacy – via Mondadori,1– 20090 Segrate (MI). Mail: privacy.pressdi@pressdi.it
Pubblicità: Mediamond S.p.A. - Sede centrale: Palazzo Cellini - Milano Due 20090 Segrate (Mi). Tel. 02.21025917
Mail: info.adv@mediamond.it

FIEG Periodico associato alla FIEG (Federaz. Ital. Editori Giornali)

Codice ISSN: 1824-954X

Per approfondire

I libri per imparare a farsi capire e per conoscere i segreti della comunicazione.

L'arte di dialogare. Comunicare non solo a parole

di Ulrike Bartholomäus (Feltrinelli)

Empatia e ascolto, ma anche chiarezza, sincerità e un buon controllo della comunicazione non verbale. I segreti del dialogo sono spiegati in questo saggio, che ci mette in guardia anche dall'impoverimento delle relazioni, legato all'abuso dei social network.

Farsi capire

di Annamaria Testa (BUR Biblioteca Univ. Rizzoli)

I presupposti della comunicazione, le mappe mentali in base alle quali organizziamo il mondo e le strutture dei linguaggi. Ma anche le tecniche per trasmettere con successo informazioni, desideri ed emozioni. Tutto questo, in un libro che vuole dimostrare che comunicare è prima di tutto un atto creativo.

La comunicazione del rischio

di Giancarlo Sturloni (Mondadori università)

La comunicazione del rischio deve fornire informazioni utili a gestire incidenti o calamità, al fine di tutelare la salute e l'ambiente. Ma in situazioni così delicate, come ci si deve comportare? Questo manuale illustra i principi base e racconta fatti realmente accaduti, interessanti anche per i non addetti ai lavori.

L'italiano scomparso. Grammatica della lingua che non c'è più

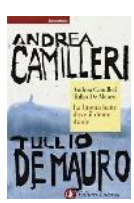
Vittorio Coletti (Il Mulino)

La storia dell'italiano e di come si è evoluto, a partire dal Medioevo fino ai giorni nostri. Le espressioni che abbiamo perso e quelle sopravvissute ai secoli, illustrate seguendo il percorso storico-linguistico che per la nostra lingua è tutt'altro che concluso.

Al di là delle parole. Che cosa provano e pensano gli animali

Carl Safina (Adelphi)

L'autore, biologo e profondo conoscitore dell'intelligenza animale, ci fa da guida nel viaggio affascinante fra gli elefanti dell'Africa, i lupi del parco di Yellowstone e i cetacei Pacifico. Alla scoperta della sorprendente complessità della comunicazione non umana.



La lingua batte dove il dente duole

Andrea Camilleri, Tullio De Mauro (Laterza)

Anche se tutti gli abitanti della penisola conoscono ormai l'italiano, il nostro resta un Paese di dialetti. Il dialetto, infatti, dà più forza alle emozioni e ai sentimenti. In un susseguirsi di riflessioni e aneddoti, gli autori raccontano come la lingua esprima chi siamo veramente.

SCOPRIRE IL PASSATO, CAPIRE IL PRESENTE

LA STORIA IN PIAZZA
DALL'AGORÀ DI ATENE AL CENTRO DEI COMUNI MEDIEVALI, DAI GIOIELLI ARCHITETTONICI DEL RINASCIMENTO AGLI SPAZI DEI GRANDI RADUNI DOVE, NEL NOVECENTO, ANDAVA IN SCENA LA CELEBRAZIONE DEI REGIMI TOTALITARI: UN TOUR STORICO, ARTISTICO E SOCIALE FRA LE PIAZZE PIÙ IMPORTANTI DI OGNI EPOCA.

E ANCORA:
LA CORRUZIONE AI TEMPI DEI ROMANI E LA VITA QUOTIDIANA SOTTO NAPOLEONE, LA TRAGICA AVVENTURA DI UMBERTO NOBILE AL POLO NORD E LE BATTAGLIE DELL'IRA PER L'UNITÀ DELL'IRLANDA.

SCOPRILO SU FOCUS STORIA IN EDICOLA

Disponibile anche in versione digitale su: Scarica su App Store | DISPONIBILE SU Google Play

Abbonati su: www.abbonamenti.it/storia

GRUPPO MONDADORI

«L'incapacità dell'uomo
di comunicare è il risultato
della sua incapacità di ascoltare
davvero ciò che viene detto».

Carl Rogers (psicologo statunitense)

FocusEXTRA
124 pagine di scienza, cultura
e curiosità su tutti i grandi temi